

VICTOR SÁ CARNEIRO

**O EMPREENDEDORISMO E A INOVAÇÃO NA SAÚDE, FACTORES
POTENCIADORES DE NOVOS PROJETOS**



Universidade Lusófona do Porto
Faculdade de Economia e Gestão

Porto
2012

Victor Sá Carneiro

**O Empreendedorismo e a Inovação na Saúde, factores
potenciadores de novos projetos**

Dissertação apresentada na Universidade Lusófona do Porto para
obtenção do grau de Mestre em Gestão

Orientador científico: Prof. Doutor Henrique Diz, Universidade
Lusófona do Porto

Universidade Lusófona do Porto

Faculdade de Economia e Gestão

Porto

2012

Agradecimentos

Apesar de todo um trabalho individual realizado para que esta dissertação de mestrado fosse possível, torna-se importante salientar a importância de todos os apoios e incentivos recebidos, sem os quais a mesma não teria sido possível.

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer ao Professor Doutor Henrique Diz, meu orientador pelo apoio e acompanhamento prestado, estimulando-me assim para que pudesse atingir mais este degrau da minha vida pessoal.

Em segundo lugar gostaria de agradecer a todos aqueles que me apoiaram e estimularam, assim como todos aqueles que comigo colaboraram na obtenção dos respectivos questionários, elementos estes determinantes para a conclusão desta investigação.

A todos, muito obrigado.

Victor Sá Carneiro

Resumo

O objetivo geral deste trabalho é investigar o empreendedorismo e a inovação, assim como a forma como estes instrumentos se têm ligado, ou podem vir a ligar-se, à atividade da saúde potenciando novos projetos empresariais inovadores com elevados níveis de competitividade e rentabilidade, numa lógica de criação de um modelo que sintetize estes instrumentos e os potencie para resultados noutros projetos empresariais.

No seu desenvolvimento, pretende-se compreender e melhorar a influência positiva que o empreendedorismo e a inovação têm na área da saúde e compreender a influência destes instrumentos como fatores potenciadores de novos projetos contribuindo para a regeneração dos tecidos empresariais, quer ao nível da criação de novas empresas inovadoras, quer ao nível da modernização, reposicionamento ou reorientação de empresas existentes.

O objetivo específico desta investigação sobre empreendedorismo e inovação na saúde, como fatores potenciadores de novos projetos, pode evidenciar sinais de êxito mais evidentes, que permita tirar ilações da importância das sinergias entre empreendedorismo e inovação, nas suas várias vertentes da saúde, que alavanquem novas oportunidades para projetos empresariais, sustentáveis e com forte probabilidade de sucesso, muitos deles já identificados, mas ainda não desenvolvidos quer por potenciais empreendedores ou investidores.

Palavras-chaves: Empreendedorismo, Inovação e Saúde.

Abstract

The purpose of this study is to investigate entrepreneurship and innovation, as well as how these instruments are connected, or could connect, the more health potentiating activity of new innovative business projects with higher levels of competitiveness and profitability, in a logic of creating a model that synthesizes these instruments and will to potentiate the results in other business projects.

In its development, seeks to understand and improve the positive influence that entrepreneurship and innovation have in healthcare and understand the influence of these factors as instruments potentiators of new projects contributing to tissue regeneration business, both in terms of creating new innovative companies, both in terms of modernization, relocation or reorientation of existing businesses.

The specific objective of this investigation into entrepreneurship and innovation in health as factors potentiators of new projects, may show signs of success more evident, that permits draw conclusions the importance of synergies between entrepreneurship and innovation in its various aspects of health, which will leverage new opportunities for entrepreneurial projects, sustainable and with a strong probability of success, many of them already identified, but not yet developed either by potential entrepreneurs or potential investors.

Keywords: Entrepreneurship, Innovation and Health

Siglas e Abreviaturas

APDR – Associação para o Desenvolvimento Regional

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

C,T&I - Ciência e Tecnologia e Inovação

CCDR-N – Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte

CETRAD – Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento

EIS – European Innovation Scoreboard

FMI – Fundo Monetário Internacional

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

HCP – Health Cluster Portugal

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas

IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional

INE – Instituto Nacional de Estatística

MIT - Massachusetts Institute of Technology

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

POEFDS – Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional

R&D – Research and Development

S.N.S – Sistema Nacional de Saúde

TIC – Tecnologias da Informação e Comunicação

UE – União Europeia

UM – Universidade do Minho

UMIC - Agência para a Sociedade do Conhecimento do Ministério da Ciência,
Tecnologia e Ensino Superior

UTAD – Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro

Índice

Agradecimentos	1
Resumo	2
Abstract	3
Siglas e Abreviaturas	4
Índice de Figuras	8
Índice de Tabelas	9
Índice de Quadros	9
1 Introdução	10
1.1 Importância do Tema / Justificação da Temática	16
1.2 Propósito / Objetivo da Investigação	17
1.3 Questões de Investigação	17
2 Fundamentação Teórica	19
2.1 Empreendedorismo	19
2.1.1 Conceito de Empreendedorismo	20
2.1.2 Empreendedorismo e Criação de Empresas	22
2.1.3 Empreendedores e Características dos Empreendedores	28
2.1.4 Empreendedorismo e Desenvolvimento Económico	30
2.1.5 Alavancas de Desenvolvimento do Empreendedorismo	32
2.1.6 A Investigação & Desenvolvimento e o Empreendedorismo	33
2.1.7 Competitividade, Desenvolvimento Local e Empreendedorismo	34
2.2 Inovação	36
2.2.1 Conceitos de Inovação	37
2.2.2 Inovação e Empreendedorismo	41
2.2.3 A Inovação, Conhecimento e Tecnologia	41
2.2.4 Inovação e Competitividade	42
2.2.5 A Criatividade e a Inovação	46
2.2.6 A Inovação e a União Europeia	48
2.2.7 Os Negócios e a Inovação	51
2.3 Saúde	52
2.3.1 Saúde, Bem-estar e Prestação de Serviços	53
2.3.2 A Saúde, a Ciência e a Tecnologia	54
2.4 Empreendedorismo e Inovação na Saúde	54
2.4.1 O Empreendedorismo e as Atividades Emergentes	56
2.4.2 A Saúde e o Empreendedorismo	56
2.4.3 A Inovação, a Saúde e as Empresas	57
2.5 A Saúde e os Projetos Empresariais	61
2.5.1 Os Projetos Empresariais e a Cooperação	61
2.5.2 A Saúde e os Novos Projetos Empresariais	62
2.5.3 A Saúde e as Oportunidades de Negócio	66
3 Metodologia	74
3.1 Questão principal da Metodologia	74
3.2 Questões da Investigação / Hipóteses	75
3.3 O Instrumento da Recolha de Dados	82

3.4	A Amostra.....	90
3.5	Caracterização do Perfil dos Entrevistados.....	91
3.6	Desenvolvimento do Trabalho	91
3.7	Modelo de Investigação Proposto	92
3.8	Análise de dados	94
4	Cronograma.....	95
5	Conclusão.....	96
6	Bibliografia	102
7	ANEXOS	111
7.1	Análise de Dados do Questionário	111
7.1.1	Resumo Análise de Dados - Empreendedorismo	111
7.1.2	Resumo Análise de Dados – Inovação	117
7.1.3	Resumo Análise de Dados – Saúde.....	122
7.1.4	Resumo Análise de Dados – Empreendedorismo e Inovação na Saúde.....	128
7.1.5	Resumo Análise de Dados – A Saúde e os Projetos Empresariais	133
7.1.6	Resumo Análise de Dados – A experiencia profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo	139
7.1.7	Resumo Análise de Dados – A experiencia profissional e/ou conhecimento ao nível da inovação.....	140
7.1.8	Resumo Análise de Dados – A experiencia profissional e/ou conhecimento sobre o macro sector da saúde	141
7.1.9	Resumo Análise de Dados – A experiencia profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo e inovação no macro sector da saúde	142
7.1.10	Resumo Análise de Dados – Com que frequência lida com estes temas	143
7.1.11	Resumo Análise de Dados – Em que situação se encontra	144
7.1.12	Resumo Análise de Dados – Sexo, Idade, Estado Civil e Nivel de Escolaridade	145
7.2	Análise de Médias	149
7.2.1	Análise de Médias – Empreendedorismo	149
7.2.2	Análise de Médias – Inovação.....	150
7.2.3	Análise de Médias – Saúde.....	151
7.2.4	Análise de Médias – Empreendedorismo e Inovação na Saúde	152
7.2.5	Análise de Médias – Novos Negócios no Macro Sector da Saúde	153
7.2.6	Análise de Médias – Outras	154
7.3	Outras Análises	156
7.4	Explicação do Modelo	168

Índice de Figuras

Figura 1 - Taxa TEA 2004 e 2007	23
Figura 2 - Actividade Empreendedora Induzida pela Oportunidade e Não-Oportunidade..	24
Figura 3 – Definição de PME's	26
Figura 4 – Transferência de Resultados de I&D	34
Figura 5 – A hierarquia da competitividade regional	34
Figura 6 – O modelo de Budd & Hirmis.....	35
Figura 7 – Análise de Posicionamento de Portugal - Pilares	43
Figura 8 – Portugal vs. Países UE 27 (amostra).....	44
Figura 9 – Análise Global 2011	45
Figura 10 – Modelo de Indicadores de IDI - Dimensões e Pilares analisados.....	45
Figura 11 – Criatividade e Inovação, dois elementos de um processo	46
Figura 12 – O processo criativo de geração de ideias.....	47
Figura 13 – A Classe Criativa como geradora de desenvolvimento económico.....	47
Figura 14 – A utilização de técnicas criativas no processo de inovação	48
Figura 15 – Performance de inovação na UE.....	49
Figura 16 – Modelo das fontes de ideias de negócio	69
Figura 17 – Inversiones en salud dentro de los fondos estructurales.....	72
Figura 18 – Técnicas de recolha de informação	83
Figura 20 – Modelo proposto	100

Índice de Tabelas

Tabela 1– Projetos apoiados pela ADI e aprovados através dos diversos sistemas de incentivos.....	65
---	----

Índice de Quadros

Quadro 1 - Quadro de referência para a ligação entre o empreendedorismo e o crescimento económico	22
Quadro 2 - Clusters and Competitiveness: Macroeconomic, Political, Legal, and Social Context	39
Quadro 3 - A Trio of R&D Strategies.....	41

1 Introdução

O nosso País conheceu nas últimas três décadas uma evolução social significativa com a introdução do Serviço Nacional de Saúde (SNS). Neste sentido os principais serviços de prestação de cuidados de saúde encontram-se apoiados neste sistema, que ao longo deste período muitas evoluções foi conhecendo no sentido de ser mais eficaz no apoio às populações, mas também na sua sustentabilidade.

Decorrente das várias alterações ao Estatuto do Serviço Nacional de Saúde, nomeadamente a de 15 de Janeiro de 1993, constata-se cada vez mais uma abertura ao estabelecimento de contractos com outras entidades, empresas e organizações profissionais como forma de melhorar as suas performances e a sua lógica de proximidade.

O nosso País dispõe atualmente de um sistema de saúde – apesar de conhecer atualmente algumas dificuldades de sustentabilidade – que no essencial responde às principais necessidades do País e que quando comparado com a situação de apoio às populações em matéria de saúde de outros Países se compara muito positivamente. Esta iniciativa foi por ventura a que melhor impacto e abrangência teve na população e no País, de quantas que foram tentadas ou tomadas nos últimos quarenta anos.

Apesar de muitas lacunas reconhecidas, o Sistema Nacional de Saúde (S.N.S.) tem desenvolvido um papel determinante ao nível das prestações de serviços de saúde, mas tem também contribuído para o desenvolvimento da economia, proporcionando um conjunto de atividades igualmente prestadoras de serviços em áreas equivalentes ou complementares, assim como potenciar empresas que se apresentam como fornecedoras de equipamentos, de assistência técnica, de material clínico, consumíveis, entre outros.

Em matéria de saúde – uma visão abrangente – permite-nos ter uma abordagem segundo uma lógica positiva, de futuro e de inovação onde muito mais há a fazer, eventualmente a alterar, quer ao nível de novas oportunidades técnicas, científicas ou comerciais. O presidente da Direção do Health Cluster Portugal (HCP), referiu que “... a saúde deve ser olhada como uma oportunidade para potenciar mais desenvolvimento económico e social, mais exportações, mais emprego qualificado e, naturalmente, mais e melhores cuidados para os cidadãos” (Portela L. , 2010, p. 1). É dentro desta visão que a Health Cluster Portugal representa atualmente o Pólo de Competitividade da Saúde

integrando mais de uma centena de entidades ligadas de forma direta ou indireta a esta atividade emergente onde ressaltam os hospitais públicos, empresas farmacêuticas, centros tecnológicos e de investigação, incubadoras de empresas, parques tecnológicos, hospitais privados, bancos, institutos tecnológicos, laboratórios, universidades e ainda muitas outras empresas nomeadamente industriais, comerciais, de serviços, de consultadoria entre outras.

Este sentimento de oportunidades é partilhado por muitos, nomeadamente ao nível da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento da Região Norte que refere: “Em termos da segunda grande “onda” tecnológica e com significativos segmentos de procura, enfatiza-se, em seguida, a área da saúde em sentido amplo (envolvendo, aqui, não só os cuidados e serviços de saúde como, também, os dispositivos médicos e a farmacêutica). É uma área que tem, na Região, significativa produção e competências científicas e tecnológicas residentes mas é, igualmente, uma área em que a Região e o País são deficitários, necessitando, por isso, de recorrer de forma substancial às importações” (Pieroni, Reis, & Souza, 2010, p. 25).

Em entrevista à Agência Lusa, o Presidente da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (CCDR-N), referiu em 01 de Fevereiro de 2008, " Não podemos ambicionar competir em todos os sectores. Queremos continuar com o que nos notabilizou, mas apostando também no aproveitamento de novas áreas como a saúde e na aglutinação de competências científicas e tecnológicas" (Laje, 2008).

No mesmo sentido e ao nível da Região Centro, é referido por Nuno Freitas que: “A meta é ajudar a criar 75 empresas nas áreas da Saúde e Tecnologias das Ciências da Vida no prazo de cinco anos” (Freitas N. , 2009).

A sociedade científica e empresarial conjuntamente com um elevado conjunto de entidades públicas abraçou este desígnio como uma importante alavanca do desenvolvimento económico e social das regiões e do País, como se pode uma vez mais constatar pelo envolvimento de varias entidades como o Banco Português de Investimento, a Optimus Negócios e a Universidade Nova de Lisboa, promotores do “Prémio Start 2009”, onde pretendem distinguir projetos na área da saúde e da inovação.

Ainda recentemente a Agência Lusa referiu a atribuição deste prémio ao projeto iSurgical 3D, como forma de incentivar estes empreendedores mas também no sentido de

estimular toda esta área de atividade onde a componente conhecimento e renovação são fundamentais. (TecMinho, 2009).

Aliás este sentimento estratégico é igualmente partilhado por toda a Europa e em particular na Galiza, onde através do Plan Galego de Investigación, Desenvolvemento e Innovación Tecnolóxica 2006 - 2010 se aborda este tema de forma particular. (Xunta de Galicia, 2006).

A atividade da Saúde, nomeadamente, tudo o que tem a ver com o sistema sanitário tem características específicas, segundo a Xunta de Galicia “Trátase dun sector baseado no coñecemento, con áreas de alta tecnoloxía (farmacia, instrumentación científica) e con crecentes eidos de innovación, tanto diagnósticos como terapéuticos e de apoio.” (Xunta de Galicia, 2006, p. 28).

Este sector por falta de empreendedorismo inovador adequado provoca distorções nas balanças comerciais dos países, quando os produtos e/ou serviços são importados. Assim e ainda segundo o mesmo autor, “Os produtos sanitarios teñen un custo que representa unha porcentaxe importante do gasto sanitario (9% en 2000), cunha balanza comercial moi desfavorábel, polo que o investimento en I+D+I repercutiría favorablemente na competitividade do tecido empresarial”. Um dos enfoques de melhoria permanente da inovação é a melhoria da produtividade. (Xunta de Galicia, 2006, p. 28).

O mesmo autor refere ainda, “A mellora da produtividade é condición necesaria para a sustentabilidade do proceso de crecemento económico, xa que pon de manifesto a eficiencia no uso dos factores de produción, isto é, o capital, o traballo e o coñecemento. Ademais, unha produtividade baixa fai o territorio menos atractivo para o investimento. A mellor maneira de incidir sobre a produtividade é o desenvolvemento conxunto dos factores produtivos, que teñen o seu principal resultado na innovación. Así, cómpre fomentar o investimento empresarial, a calidade como factor transversal, o emprego de calidade, a iniciativa empresarial, a I+D, o uso das TIC e, sobre todo e como resumo dos anteriores factores, a aposta polo coñecemento.” (Xunta de Galicia, 2006, pp. 13-14).

O crescente conhecimento em áreas transversais da saúde não se limita só ao desenvolvimento de melhores soluções para a prestação de serviços na área da saúde e o consequente bem-estar das populações, mas também através de produção científica, tecnológica e inovação em saúde coletiva. Como complemento a áreas tecnológicas

existem outras áreas disciplinares tais como a ciências humanas ou “humanidades” na saúde coletiva que percorrem outras vertentes como a psicologia social, a psicanálise, o serviço social, a educação, a gestão e o direito, entre outras.

Muitas ideias, inovações, investigações resultam da divulgação de comunicações orais e escritas, evoluindo normalmente para artigos, livros ou capítulos de coletâneas. Assim as comunicações aparecem como catalisadoras de produção científica em várias áreas, e de uma forma relevante na área da saúde, tocando temas que vão desde o planejamento, políticas e gestão em saúde, a epidemiologia e as ciências humanas, assim como sobre técnicas e soluções para diferentes aspectos ligados à saúde.

Segundo Madel Therezinha Luz e Rafael da Silva Mattos, e levando em conta os dados extraídos dos últimos quatro congressos Brasileiros de Saúde Coletiva, “As áreas de pesquisa e intervenção que surgiram, ou as que mais se expandiram nos últimos dez anos, observando-se o apresentado nos quatro congressos, foram: trabalho, profissões, gênero, criança, adolescente, idoso, nutrição, SUS, gestão de serviços, avaliação, saúde mental, aids, informação e comunicação, educação, economia da saúde, ciências sociais, ciência e biotecnologia, vigilância epidemiológica, saúde bucal, violência, epidemiologia de doenças crônicas, promoção da saúde, programação em saúde e bioética. Constatou-se que, geralmente, os congressos funcionam ora como local de gestação de ideias, ora como incubadora de novos temas e de novas subáreas de pesquisa, intervenção, gestão e avaliação da área de Saúde Coletiva como um todo” (Luz & Mattos, 2010, p. 1949).

Esta produção científica conjuntamente com a investigação e a inovação são potenciadoras de novas ideias e de iniciativas empreendedoras com mais-valias de diferenciação e de competitividade contribuindo de forma significativa para a criação de excelentes resultados econômicos.

Este sentimento de abertura de grandes janelas de oportunidades a partir deste macro setor da saúde é internacionalmente reconhecido e é referenciado no estudo de Eduardo da Mota Albuquerque e José Eduardo Cassiolato. Estes autores referem “... o setor industrial é bem menor e pouco presente nos fluxos de informação científica e tecnológica. A indústria farmacêutica pesquisa pouco no país, o que debilita as setas que mostram uma intensa interação existente entre ela e as universidades. A indústria biotecnológica não ganha impulso, inclusive pela debilidade do setor farmacêutico “tradicional”. A indústria de equipamentos médico-hospitalares é pequena, assim como as

respetivas interações. No conjunto do setor industrial, as relações com o “resto do mundo” são importantes, seja pela importação de equipamentos, seja pela importação de tecnologia (via licenciamento, processos trazidos pelas multinacionais, etc.).” (Albuquerque & Cassiolato, 2000, pp. 67-68).

Neste sentido podemos referir a possibilidade de trabalhar melhor neste paradigma criando um conjunto de novas empresas ou novos projectos focalizados em ambientes empreendedores, inovadores e de alto valor acrescentado tendo em conta o elevado conhecimento ou investigação que incorporam.

Estas janelas de oportunidades para o desenvolvimento dependem em muito do papel do empreendedorismo e de melhor capacitação, numa linha que canaliza a iniciativa privada para os esforços de desenvolvimento e são tema do relatório para o Secretário Geral das Nações Unidas – Desencadeando o Empreendedorismo elaborado pela Comissão para o Sector Privado & Desenvolvimento em que se salienta a importância de contribuir para o desenvolvimento de capacidades e conhecimentos. Neste estudo os autores referem: “Ações de construção de capacidades poderiam abranger desde programas para lideranças públicas e privadas, passando pelo treinamento de microempreendedores, até colaboração com autoridades públicas e sindicatos para melhorar a capacitação de trabalhadores.” e também a sensibilização de capacidades e recursos para o sector privado canalizando a iniciativa privada para os esforços do desenvolvimento “Acreditamos que o setor privado tem um potencial imenso para contribuir com o desenvolvimento, por meio do seu conhecimento, especialização, recursos e relacionamentos.” (Nações Unidas para o Desenvolvimento, 2004, p. 3).

O Empreendedorismo nunca foi tão debatido como agora, e com uma importância crescente, que lhe tem sido atribuída, à qual a globalização, o desemprego e a necessidade de novas formas de desenvolvimento económico nas regiões não serão com certeza alheios. Atualmente os responsáveis institucionais, as universidades e muitos outros intervenientes nesta matéria não esquecem nas suas intervenções o empreendedorismo, tendo em conta o contributo que pode ter para a alteração dos tecidos económicos e sociais e altamente incrementados quando desenvolvidos com inovação e explorando oportunidades.

O trabalho em causa pretende também ser uma mais-valia na identificação de novas oportunidades de negócios, de potenciais modernizações de empresas existentes,

numa lógica de melhor contribuição para a redução das importações, para o aumento da produção interna, para um melhor aproveitamento de toda a excelente investigação e desenvolvimento que é realizada no nosso País e ainda uma mais eficaz aplicação dos conhecimentos e das competências existentes.

A intensão principal desta investigação é demonstrar o potencial e as sinergias do empreendedorismo e da inovação, quando aplicadas à área da saúde de forma transversal e, como forma de potenciar novos projetos, em novas empresas ou em empresas existentes, capazes de contribuir para a regeneração dos tecidos empresariais do país.

A estrutura do presente trabalho vai ainda no sentido de identificar as principais problemáticas que estão associadas a esta temática, seja a forma como tem sido abordada e o desenvolvimento que tem tido, nomeadamente os contributos que tem dado ou poderá dar em novas oportunidades.

O presente trabalho pretende ainda contribuir para o eliminar de lacunas que se detetaram nas correntes investigações realizadas em que não é perceptível uma abordagem sistematizada e razoavelmente completa sobre a importância do empreendedorismo na saúde e as suas sinergias com a inovação, numa lógica de se potenciar a criação de novas empresas ou reorientar as existentes.

1.1 Importância do Tema / Justificação da Temática

De acordo com o referido, o desenvolvimento de um País ou de uma região passa pela capacidade de se produzir riqueza capaz de gerar bem-estar e qualidade de vida às suas populações. Atualmente uma das principais lacunas a este nível é o insuficiente desenvolvimento económico e a falta de empreendedorismo quer ao nível dos jovens, quer ao nível de outros profissionais, independentemente da sua formação académica.

Em Portugal assim como na União Europeia e no resto do mundo, existe uma preocupação de dotar instituições, empresas e pessoas de uma maior capacidade empreendedora, com um bom potencial de inovação e com melhores capacidades para cooperar. Muitos dos atuais empregos são ocupados por pessoas em atividades que surgiram nos últimos quinze anos, tendo por contrapartida diminuído ou terminado certos empregos que sempre foram considerados como válidos à décadas atrás.

Muito do desenvolvimento económico passa atualmente pelas atividades denominadas emergentes, como é o caso da biotecnologia, das tecnologias de informação e comunicação, da agroalimentar, das indústrias criativas e da saúde. Esta última, visto apresentar-se como uma área essencial para as populações, tem um potencial inovador e de desenvolvimento, quando acompanhado de boas práticas de gestão profissional, capaz de provocar uma alavancagem a muitas outras atividades, que apesar de durante muito tempo nada terem a ver com a área da saúde, constataam agora, existir nichos de mercado especializados e significativos. Ao mesmo tempo esta atividade provoca o aparecimento de novas empresas de produtos e serviços variados mas com bom potencial inovador.

Assim este estudo pretende enfocar a importância da existência de um maior empreendedorismo inovador aplicado à área da saúde, abrindo novas oportunidades para a criação de novas empresas ou a modernização, ou reposicionamento de empresas existentes, tendo como fator determinante de motivação a implementação de novas ideias capazes de contribuir em todos os sentidos para o desenvolvimento económico do país.

A importância desta temática vai no sentido dos constantes apelos de entidades relacionadas com o nosso desenvolvimento regional no sentido de chamarem a atenção de uma forma permanente ao papel do empreendedorismo e da inovação na criação de novas oportunidades geradoras de mais-valias quer para as pessoas, quer para as empresas ou outras organizações. Este facto toma relevo especial quando se identifica a saúde como

uma das atividades emergentes mais capaz de criar novos nichos de mercado e com suficiente massa crítica, capaz de potenciar muitos novos projetos inovadores.

A importância reside ainda na necessidade de mantermos nestas áreas empresariais e económicas níveis de competitividade elevados e de conhecimentos muito atualizados, tendo em conta que esta constatação e esta opção estratégica já se encontra em curso, em muitos países quer da União Europeia quer de outras regiões deste mercado global. As sinergias despendidas atualmente e nos últimos anos em investigação, desenvolvimento e inovação justificam o seu potencial na sociedade como forma de se justificarem os elevados investimentos realizados e colocados ao serviço das populações e do seu bem-estar.

1.2 Propósito / Objetivo da Investigação

A investigação em causa pretende articular as temáticas do empreendedorismo e da inovação quando aplicadas na área da Saúde.

O presente trabalho pretende ainda contribuir para o eliminar de lacunas que se detetaram nas correntes investigações realizadas em que não é perceptível uma abordagem sistematizada e razoavelmente completa sobre a importância do empreendedorismo na saúde e as suas sinergias com a inovação, numa lógica de se potenciar a criação de novas empresas ou reorientar as existentes.

Sistematizando, podem-se agrupar os seguintes objetivos da investigação:

- 1) Investigar o contributo que o empreendedorismo e a inovação têm quando aplicados a novos projetos ou em projetos existentes;
- 2) Constatar o impacto que as referidas temáticas têm quando aplicadas especificamente a ideias ou projetos no macro setor da saúde;
- 3) Identificar áreas de oportunidades existentes ou com potencial onde seja possível com o empreendedorismo e a inovação desenvolver ou incentivar novos projetos empresariais.

1.3 Questões de Investigação

O trabalho realizado e a realizar ao longo de toda esta investigação pretende responder a um conjunto de questões, a saber:

- Como é que o empreendedorismo e a inovação podem contribuir para a criação de novos projetos empresariais ou para a modernização de existentes, na área da Saúde;
- Qual o modelo que melhor possa sistematizar a conjugação destas temáticas e que seja capaz de potenciar ideias inovadoras relacionadas com a atividade da Saúde;
- Será possível com uma maior articulação do empreendedorismo e da inovação na área da Saúde incrementar – ainda mais – os projetos empresariais, face ao passado, a partir de uma melhor identificação de novas ideias e novas janelas de oportunidades com elevado potencial.

2 Fundamentação Teórica

2.1 Empreendedorismo

O empreendedorismo toma no quotidiano forma de fenómeno sociológico, tendo em conta que os empreendedores nos países mais desenvolvidos são grupos de população que clama uma especial atenção, como forma de identificar os eventuais fenómenos que afetaram as suas características e os tornaram em indivíduos pró-ativos, desafiadores do risco e com elevados níveis de ambição económica e de realização pessoal. Muitos destes estados tem a ver na sua génese com a análise da forma como os mercados e as empresas tiveram influência determinante nas novas empresas.

Patricia H. Thornton, no seu artigo científico “The Sociology of Entrepreneurship”, publicado na *Annual Review of Sociology* no ano de 1999, afirma que “The idea that individuals and organizations affect and are affected by their social context is a seminal argument in both classic and contemporary sociology and has been applied to the study of entrepreneurship at different levels of analysis” (Thornton, 1999, p. 21).

A mesma autora refere ainda “Similarly, Burt (1992) has shown how entrepreneurs chances of success are determined by the structure of their networks. Individual entrepreneurs with deep “structural holes in their networks that is, an absence of contact redundancy and substitution increase their chances of successfully identifying and optimizing entrepreneurial opportunities because they are central to and well positioned to manipulate a structure that is more likely to produce higher levels of information” (Thornton, 1999, pp. 21-22).

De salientar ainda as principais conclusões deste estudo de Patricia H. Thornton, que refere “Over the last thirty years, Weber’s theory on the origin of the entrepreneurial spirit as a cultural account of individualism has been the metatheory underlying the dominant supply-side perspectives in entrepreneurship research. Theory development and empirical research from a demand-side perspective are currently underdeveloped but on the rise. This review boosts the demand perspective by focusing on the influences exerted by firms and markets. It suggests that sociological frameworks, an embeddedness perspective, ecological and institutional theories, and multilevel models could be used to

integrate analyses of individual, organizational, market, and environmental characteristics in explaining how, where, and why new ventures are founded” (Thornton, 1999, p. 41).

2.1.1 Conceito de Empreendedorismo

A existência de ideias e de oportunidades para novos negócios proporciona a emergência de empreendedores, tendo em conta o espírito aberto e a vontade de desenvolver novas áreas de negócio que os caracteriza. Milton Xavier Brollo, cita Peter Drucker, quando refere “Segundo DRUCKER (1985), o empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela e a explora como sendo uma oportunidade. Ele cria algo novo, algo diferente; muda ou transforma valores, não restringindo sua ação a instituições exclusivamente econômicas, e é capaz de conviver com os riscos e incertezas envolvidos nas decisões.” (Brollo, 2003, p. 99).

O mesmo autor refere “Essas mudanças implicam que o empreendedor do século XXI apresente competências distintas das de seus antepassados, isto porque “épocas diferentes produzem naturezas diferentes para a humanidade, tanto no modo de viver dos indivíduos, como de pensar e sentir” (PEREIRA, 2001, p. 32).” (Brollo, 2003, p. 100).

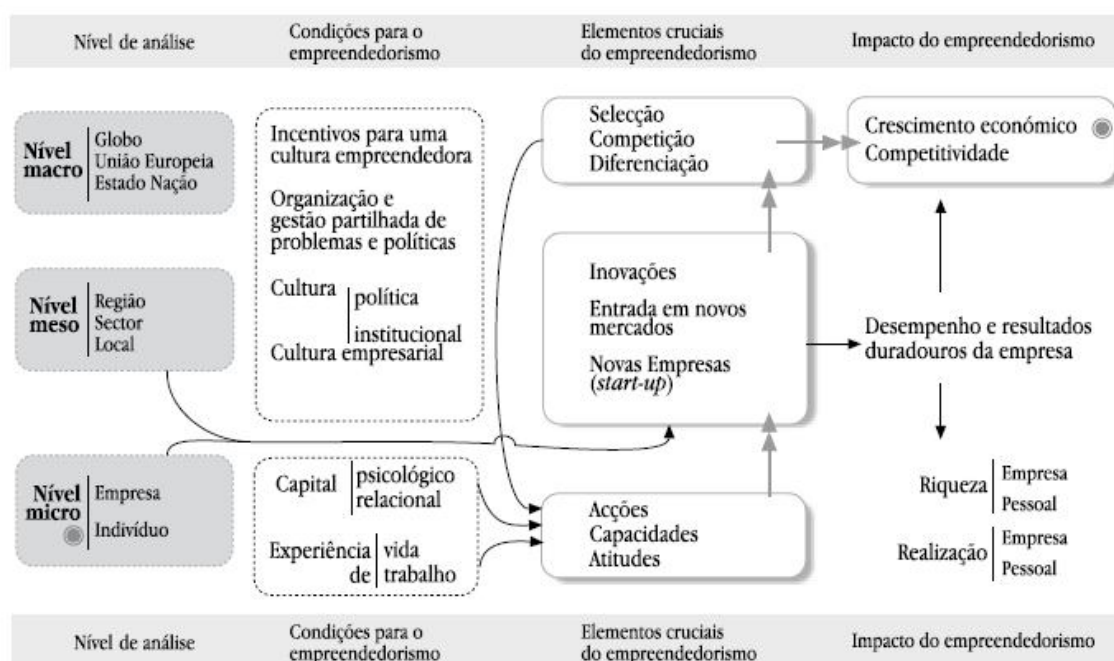
Segundo Angelo Roberto Fiorio Custodio, “O estilo de vida que temos hoje é fruto do sucesso de milhões de empreendedores através da história da humanidade, mesmo que estes não soubessem que nome dar a este processo. O termo empreendedorismo é recente e “é um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação” (DOLABELA, 1999, p. 43).” (Custodio, 2010, p. 5).

A cultura empreendedora encontra-se ligada aos estilos de vida, às relações pessoais e familiares, à educação e ao local onde se está inserido. Neste sentido são associados temas como competitividade, competências, vantagens competitivas, localização, funcionamento assim como qual é o papel a ser ocupado pelo Estado e pelas entidades locais e pelos próprios potenciais empreendedores.

O empreendedorismo mantém-se cada vez mais, na atualidade das intenções das pessoas, das empresas e dos países pois é evidenciado como uma alavanca do desenvolvimento económico. Apesar de uma grande maioria da nossa população desejar trabalhar por conta própria, o que é certo, é que, quando se objetiva a intenção de cada um dar o passo de construir o seu próprio negócio, constata-se que este número diminuiu

drasticamente. O sentimento de autonomia e de liberdade individual são os fatores motivadores das primeiras emoções, mas a incerteza dos rendimentos leva a optar pela solução do salário por conta de outros. Em muitos casos parece sobrepor-se o empreendedorismo de necessidade ao empreendedorismo inovador, tecnológico ou mesmo social.

Durante o 14º Congresso Nacional da APDR - Associação para o Desenvolvimento Regional, em Julho de 2008, foi apresentada uma comunicação – “Motivações e obstáculos ao empreendedorismo em Portugal e propostas facilitadoras” – extraída do estudo financiado pela medida 4.2 do Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social (POEFDS), elaborado por José Portela (Coordenação), Pedro Hespanha, Cláudia Nogueira e Mário Sérgio Teixeira do Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento (CETRAD/UTAD) em Vila Real. O mesmo estudo – “Estudo de Avaliação Prospectiva do Microempreendedorismo em Portugal”. Relatório Final do Projecto – deu origem ao livro Microempreendedorismo em Portugal. Experiências e Perspectivas., que na sua página 47, apresenta um quadro – tradução e adaptação livre de um esquema de Wennekers e Thurik (1999), extraído de M. A. Carree e A. R. Thurik (2003: 464) – sobre a ligação entre o empreendedorismo e o crescimento económico.



Quadro 1 - Quadro de referência para a ligação entre o empreendedorismo e o crescimento económico

Fonte: (Portela, et al., 2008, p. 47)

2.1.2 Empreendedorismo e Criação de Empresas

Niels Bosma, Kent Jones, Erkkö Autio e Jonathan Levie salientam na publicação: 2007 Executive Report, que o empreendedorismo encontra-se no centro da política económica e industrial, abrangendo quer a criação de novos negócios, quer o desenvolvimento de novas oportunidades de negócio em organizações já existentes, pelo que atualmente muitos dos projetos inovadores, nascem de ideias provenientes de entidades empresariais, universidades, hospitais, outras entidades da saúde, instituições científicas e de investigação entre outros (Global Entrepreneurship Monitor, 2007, p. 9).

O GEM – Global Entrepreneurship Monitor, através dos seus estudos e baseados em fontes como o Fórum Económico Mundial, o Banco Mundial, o FMI, a OCDE e as Nações Unidas permite-nos interpretar o posicionamento do empreendedorismo em Portugal face ao cenário internacional. Em 2004 os dados indicavam que Portugal apresentava uma das taxas mais baixas da União Europeia, tendo melhorado um pouco este panorama no último relatório de 2007.

Este estudo chamava a atenção de que o sistema de educação não preparava os alunos para a inovação, a criatividade e o empreendedorismo. Desde já muitas iniciativas foram realizadas por muitos atores da nossa sociedade, mas são conhecidas muitas das lacunas já existentes (Global Entrepreneurship Monitor, 2007).

Assim e para que se possa compreender melhor a evolução positiva que Portugal registou entre 2004 e 2007, apresenta-se a seguinte figura:

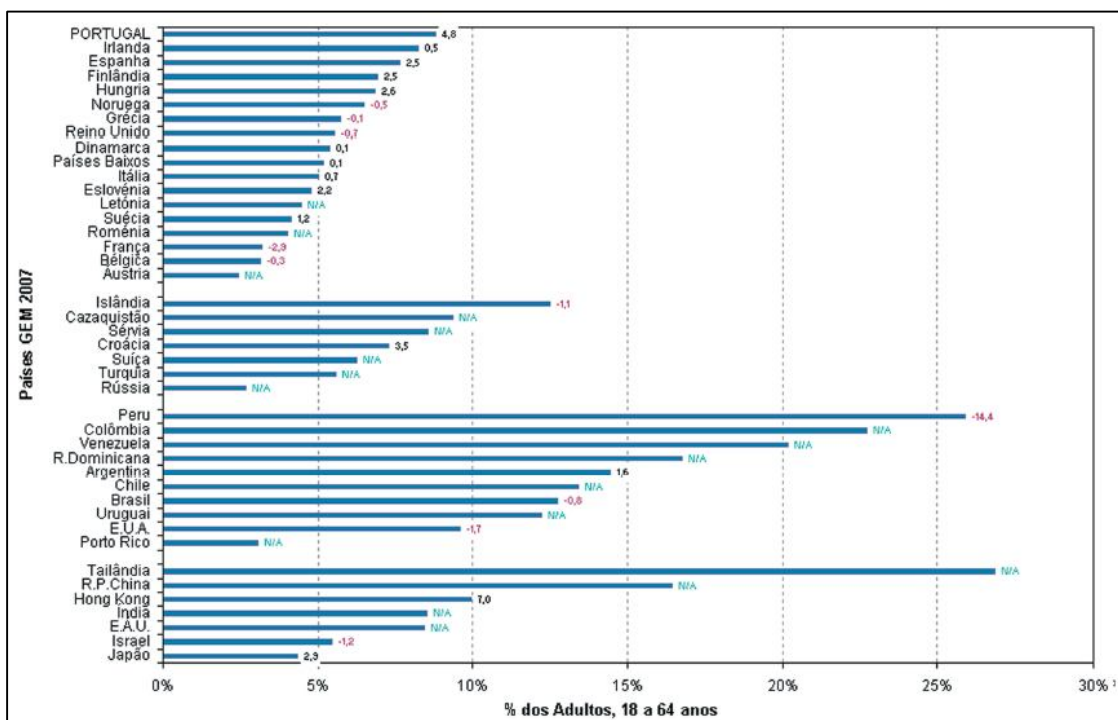


Figura 1 - Taxa TEA 2004 e 2007

Fonte GEM (Global Entrepreneurship Monitor) – Projecto GEM Portugal 2007

Igualmente a análise foi realizada pretendendo conhecer as razões que levaram ao empreendedores a desenvolver os seus projetos, como se pode observar na figura que se segue.

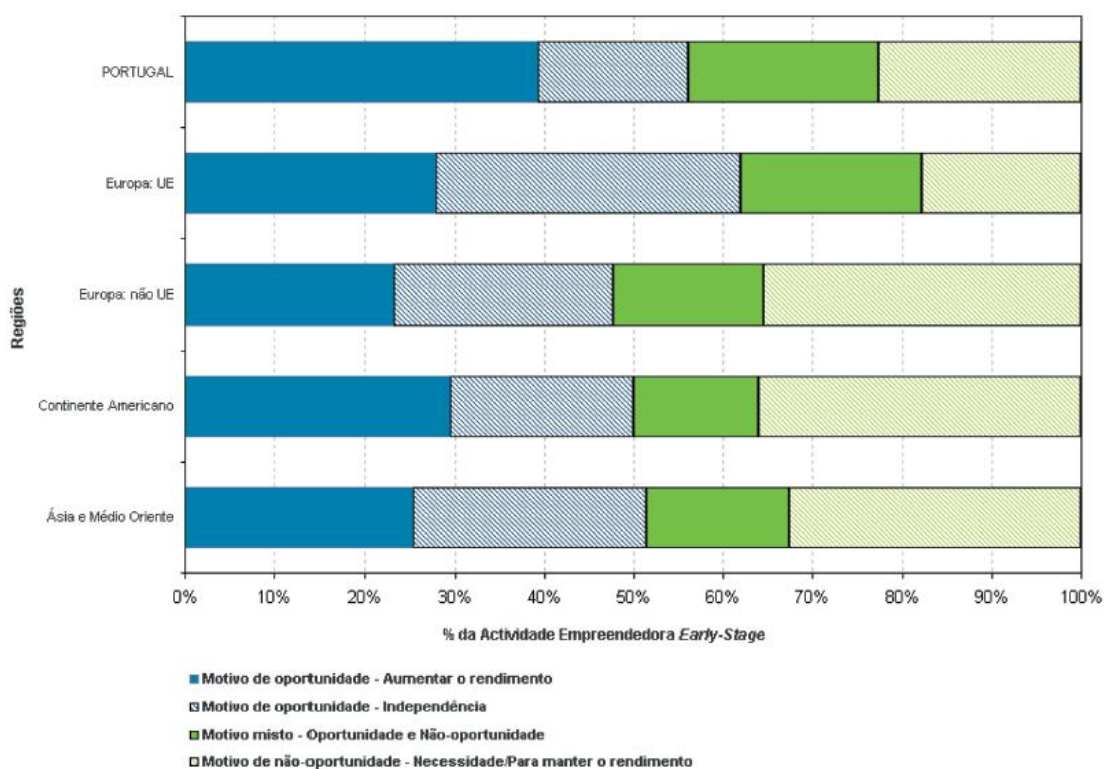


Figura 2 - Actividade Empreendedora Induzida pela Oportunidade e Não-Oportunidade
 Fonte GEM (Global Entrepreneurship Monitor) – Projecto GEM Portugal 2007

O empreendedorismo é como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos” (Global Entrepreneurship Monitor, 2007, p. 3).

O mesmo autor identifica que as vantagens associadas ao empreendedorismo, assim como os seus benefícios são importantes, quer ao nível das economias locais, no aumento do emprego, na melhor qualificação do emprego, na melhoria da competitividade e na melhor aplicação da inovação (Global Entrepreneurship Monitor, 2007).

Apesar do empreendedorismo se dirigir para variadas áreas de acordo com o mesmo estudo constata-se a existência de iniciativas empreendedoras em atividades ligadas ao sector dos consumíveis, nomeadamente para clientes finais, tal como a restauração, a saúde, a educação e o lazer entre outros.

Frequentemente, é refira a frase de Jeffry Timmons, “O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o séc. XXI mais do que a revolução industrial foi para o

séc. XX” (Timmons, 1990). Por sua vez, o somatório empreendedorismo mais inovação surge nos tempos atuais como símbolo de propriedade. Assim o novo modelo económico baseado no empreendedorismo apresenta-se dirigido para novos negócios, com maiores retornos, necessidades de bons ativos intelectuais e com elevado peso do poder do conhecimento.

O GEM (Global Entrepreneurship Monitor) de acordo com Dornelas (2003), refere os seguintes fatores associados com novos níveis de atividade empreendedora: a percepção da oportunidade, a educação, a experiência, fatores sociais e culturais, o suporte financeiro para *start-ups*, tendo em conta, de acordo com o mesmo autor que “o empreendedor é aquele que percebe uma oportunidade e cria meios (nova empresa, área de negócio, ect.) para persegui-la” (Global Entrepreneurship Monitor, 2007).

O empreendedorismo tal como é visto atualmente surge como criador de emprego e de rentabilidade, aparecendo os novos projetos micro e pequenos como de elevada importância no contexto socioeconómico de um país ou de uma região. Segundo Almiralva Ferraz Gomes, “O empreendedor não é necessariamente o dono do capital (capitalista), mas um agente capaz de mobilizá-lo. Da mesma forma, o empreendedor não é necessariamente alguém que conheça as novas combinações, mas aquele que consegue identificá-las e usá-las eficientemente no processo produtivo” (Gomes, 2005, p. 5).

O mesmo autor ao referir-se à importante contribuição para o estudo do empreendedorismo refere “David McClelland (1917-1998), psicólogo da Universidade de Harvard que desenvolveu a concepção de um paradigma comportamental do perfil do empreendedor, estabelecendo, nesse sentido, uma segmentação da sociedade em dois grandes grupos quanto à percepção e ao enfrentamento de desafios e oportunidades. O primeiro grupo corresponde a uma parcela mínima da população que se sente disposta a enfrentar desafios e, conseqüentemente, empreender um novo negócio; já a imensa maioria da população não se dispõe a enfrentar riscos desta natureza” (Gomes, 2005, p. 5).

Constata-se por vezes o surgimento de novos negócios através de repetição dos existentes, mas introduzindo factos de diferenciação capazes de distinguir ou diferenciar como forma de potenciar a sua competitividade.

A definição de PME, constam do Decreto-Lei n.º 372/2007, e correspondem aos previstos na Recomendação n.º 2003/361/CE, da Comissão Europeia, de 6 de Maio.

O Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de Novembro - no Anexo, Artigo 2.º - Efectivos e limiares financeiros que definem as categorias de empresas - estipula o seguinte:

- 1) A categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.
- 2) Na categoria das PME, uma pequena empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.
- 3) Na categoria das PME, uma micro empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.

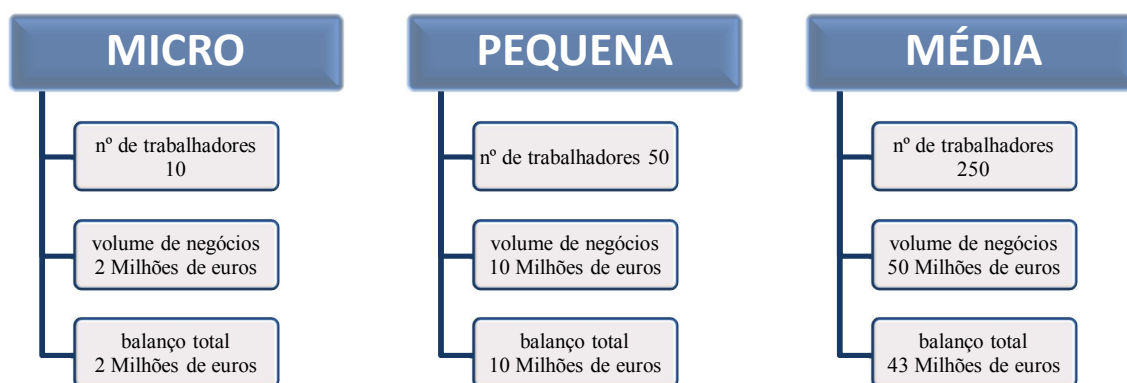


Figura 3 – Definição de PME's

Fonte própria de acordo com o Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de Novembro

Segundo dados do INE em 2008, existiam 349 756 micro, pequenas e médias empresas (PME) em Portugal, representando 99,7% das sociedades do sector não financeiro. As microempresas predominavam, constituindo cerca de 86% do total de PME. O emprego nas sociedades do sector não financeiro foi maioritariamente assegurado pelas PME (72,5%), as quais foram ainda responsáveis por 57,9% do volume de negócios.

Devemos ainda levar em conta que as profundas evoluções ao nível dos modelos económicos, da evolução da tecnologia, dos processos produtivos, da existência de novas organizações económicas decorrentes das empresas utilizarem menos empregados, os governos terem *deficits* excessivos, a produtividade pretende-se crescente, o que gerará a

necessidade de surgirem novos empreendedores, se criarem empresas muitas delas diferentes das 'ditas tradicionais' e reavaliar as necessidades de satisfazer novas oportunidades ou novas necessidades.

De salientar a existencia de empreendedorismo de oportunidade em caso de constatação de oportunidades e existencia de algum capital e o empreendedorismo de necessidade geralmente decorrente da falta de emprego.

Assim, “O apoio aos novos empreendedores tem de ser bem ponderado, isto é, não deve ser tão elevado que limite a iniciativa de quem é apoiado, nem tão fraco que não produza os efeitos desejados. Os apoios devem estimular a iniciativa do empreendedor sem o deixar dependente. Por isso, o apoio tem de ser, simultaneamente, ponderado e eficaz” (Baptista & Correia, 2008, p. 3025).

O contexto e motivações para ser microempreendedor, foi motivo de estudo por parte de Alberto Baptista, Mário Sérgio Teixeira e José Portela, onde os autores referem que “A análise deste assunto está organizada em cinco pontos, que correspondem a cinco contextos por ordem decrescente de importância: i) desemprego (41%); ii) empregado por conta de outrem (30%); iii) trabalhador independente/por conta própria (17%); iv) trabalhador familiar (9%); e, finalmente, v) procura do primeiro emprego (3%)” (Baptista, Teixeira, & Portela, 2008, p. 3024).

De destacar que dos empreendedores do referido estudo, só 30% provém de quem trabalha por conta de outrem, por vezes numa lógica de rendimento extra ou de uma nova empresa potenciadora do seu futuro. Parece assim concluir-se que quanto maior for o sucesso dos novos projetos empresariais, maior é o sucesso dos dinheiros publicos utilizados para os respetivos apoios.

Álvaro Lopes Dias refere que: “Tratando-se de PME's, um dos aspectos fundamentais para ultrapassar a falta de competências consiste no estabelecimento de parcerias ou de redes de contactos, permitindo que várias empresas possam complementar recursos, competências e até mesmo competências. [...] Por outro lado, o desenvolvimento de uma rede pode ser feito através das diferenças culturais e do conhecimento local” (Dias, 2008, p. 3036).

2.1.3 Empreendedores e Características dos Empreendedores

Muitas características do empreendedor resumem-se na capacidade de assumir riscos, aproveitar oportunidades, ter sensibilidade para o ramo de negócio, boa capacidade organizativa, tomar decisões, ser líder, ter talento, ser independente, manter o otimismo e ter senso empresarial. Existe a convicção de que as características empreendedoras podem ser desenvolvidas e lapidadas. Milton Xavier Brollo, refere Drucker (1985) em que afirma “...que o “espírito empreendedor” não é uma característica inata do indivíduo, uma vez que qualquer indivíduo que tenha à frente uma decisão a tomar pode aprender e se comportar de forma empreendedora” (Brollo, 2003, p. 100).

Empreendedor é conectado normalmente com o começar algo de novo ou modernizar o que já existe, inovando no seu conteúdo ou na forma de agir e fazer. Apesar do empreendedorismo ter sido sempre a alavanca do desenvolvimento dos seres humanos ao longo dos séculos é nestes dois últimos que esta temática tem vindo a estar cada vez mais na ordem do dia, pois apresenta-se essencial para a competitividade das regiões e das pessoas.

Empreendedor é aquele que tem capacidade para aproveitar oportunidades, aceita desafios, aposta no sucesso e na sua realização pessoal. Deve estar bem, justificando, ter espírito aberto, saber trabalhar em equipa, gostar de formação continuada e sabe rodear-se das pessoas certas.

O empreendedor apresenta-se como inovador, adaptando um determinado estilo de vida, sendo caracterizado pela sua capacidade de iniciar a mudança e não de se adaptar a ela. O empreendedor pretende fugir da sua zona de conflito e procura a evolução, assumindo uma verdadeira atitude empreendedora.

O Empreendedor é um ser normalmente com iniciativa, por vezes individualista mas que precisa de saber trabalhar em equipa, com forte autossuficiência e que consegue dinamizar os seus projetos independentemente de ter ou não apoios oficiais. Neste contexto surgem como determinante o papel das PME independentemente de serem ou não familiares, capazes de produzir produtos ou serviços, de preferência com fatores de inovação, inovadoras nos processos ou fluxos da organização, com apetência para novos mercados e novas tecnologias.

Patrícia Jardim da Palma, Miguel Pina e Cunha e Miguel Pereira Lopes referem “Em termos conceptuais, o empreendedorismo pode ser definido como “o campo de estudo que procura compreender como as oportunidades que geram novos produtos e serviços são descobertas, criadas e exploradas, por quem e com que consequências” (Venkataraman, 1997, p. 120). De acordo com Venkataraman (1997), o campo de estudo do empreendedorismo procura responder a três questões fundamentais: 1) Porquê, quando e como surgem as oportunidades que geram novos produtos e serviços? 2) Porquê, quando e como algumas pessoas são capazes de identificar e explorar estas oportunidades e outras não? e 3) Quais são as consequências económicas, psicológicas e sociais da exploração destas oportunidades, para a pessoa e para a sociedade no seu todo?” (Palma, Cunha, & Lopes, 2007, p. 98)

Angelo Roberto Fiorio Custodio, refere ainda que “São vários os comentários acerca da pessoa empreendedora nos estudos administrativos. Na verdade, o empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades. Com esse arsenal, transforma ideias em realidade, para benefício próprio e para benefício da comunidade. Por ter criatividade e um alto nível de energia, o empreendedor demonstra imaginação e perseverança, aspectos que, combinados adequadamente, o habilitam a transformar uma ideia simples e mal estruturada em algo concreto e bem sucedido no mercado. [...] O empreendedor é a essência da inovação no mundo, tornando obsoletas as antigas maneiras de fazer negócio (CHIAVENATO, 2005, p. 05)” (Custodio, 2010, p. 6).

O conceito do empreendedorismo tem-se formado transversal acompanhando as evoluções de trabalho e da qualidade de vida. O empreendedorismo permite gerir trabalho a tempo integral ou a tempo parcial, contrariando a tendência que os locais de trabalho se estão a transformando em locais de vida. O trabalho à distância, as empresas virtuais e o correio eletrónico são exemplos da forma como o conceito de empreendedor tem evoluído. Assim igualmente se constata uma emergente passagem da lógica das justificações para a lógica das competências. Igualmente as tendências da vida privada e profissional originam novas expectativas, mais consumo e novas necessidades abrindo esforços a novos projetos empreendedores. Outra das consequências destas interações relaciona-se com a gestão do tempo e com a definição de prioridades. Independentemente das opções individuais o crescimento da ocupação profissional, presencial ou mental, parece inquestionável nos mercados desenvolvidos.

Esta posição é salientada por Robert Rochefort, no seu livro, quando afirma que “O consumo sairá, portanto, do âmbito da satisfação das expectativas da vida privada, englobará a das novas necessidades profissionais. Interpretação dos lugares e dos tempos de trabalho e dos lazeres, de vida familiar e social” (Rochefort, 1997, p. 63).

2.1.4 Empreendedorismo e Desenvolvimento Económico

A importância do empreendedor e da criação de uma empresa é apontada pelo livro verde da Comissão Europeia (2003) como um importante contributo no aproveitamento do potencial dos indivíduos, no crescimento económico e na melhoria da competitividade.

Fernando C. Gaspar e Luís Fé de Pinho, salientam ainda mais essa realidade, afirmando que: “... estes resultados mostram que se registou uma alteração na estrutura da economia alemã, tendo o motor do crescimento deste país mudado das grandes empresas estabelecidas, como se verificava nos anos oitenta, para a actividade empreendedora, nos anos noventa” (Gaspar & Pinho, 2010, p. 8).

Os mesmos autores referem ainda que uma “Outra visão sobre este assunto é a de Sturzenegger e Tommasi (1994) que concluem ser o fraco crescimento económico de alguns países resultado da alocação dos recursos dos empreendedores para actividades menos produtivas. Contributo importante para compreender a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico é aquele oferecido por uma das conclusões de Michael Porter: “Invention and entrepreneurship are at the heart of national advantage” (Porter, 1990: 125)” (Gaspar & Pinho, 2010, p. 9).

O empreendedorismo e as respetivas empresas são fatores de competitividade das regiões, não sendo alheia a sua localização e as respetivas capacidades de atratividade, seja através da disponibilidade de recursos humanos, boa localização face às infraestruturas de comunicação, proximidade dos clientes ou fornecedores, entre outras.

O empreendedorismo tem sido desde há muito tempo estudado e muitos artigos, conceitos, livros e comentários têm sido realizados, no entanto, só nos últimos anos tem havido uma mais forte ligação do empreendedorismo ao desenvolvimento económico e regional. É neste contexto que esta temática do empreendedorismo surge ligado ao conceito de instrumento ou alavanca para o desenvolvimento local e para o surgimento de novos projetos empresariais ou institucionais. Numa sociedade em que cada vez são mais

escassas as oportunidades de emprego e em que a procura supera a oferta, nomeadamente nos países mais desenvolvidos, estas alavancas de desenvolvimento local aparecem como potenciais de novas carreiras e oportunidades.

Cada vez mais as regiões desenvolvem-se de acordo com as iniciativas públicas e privadas, pelo que “Os sistemas económicos locais competitivos são o fruto de um planeamento regional em que se busca ter aglomerações económicas (os chamados clusters) competitivas, com o adicional da componente social/comunitária. Um aglomerado competitivo caracteriza-se por ocupar todos os espaços da economia nos três setores. Uma região voltada para produtos agroindustriais, por exemplo, também produz equipamentos agro-industriais, tem produção agrícola avançada, tecnologia em toda a cadeia, turismo vocacionado e feiras internacionais, etc” (Gomes, 2005, p. 10).

A Europa vem desenvolvendo iniciativas de forma a estimular a cultura empreendedora e o desenvolvimento local. Vários atores têm trabalhado no sentido de estimular a criação de novas empresas com potencial para atuarem no mercado local ou global. Apesar dum surgimento de empresas nos concelhos mais desenvolvidos em número mais significativo, como é o caso do litoral no nosso país e das principais cidades, o que é certo, é que nas regiões mais desfavorecidas o aparecimento de novos projetos prova impactos mais notados e com maior visibilidade face à variedade de existência dos atuais. O empenho dos institucionais nota-se através do desenvolvimento de projetos europeus financiados como é o caso dos promovidos pelo IEF - Instituto do Emprego e Formação Profissional, QREN - Quadro de Referência Estratégico Nacional e pelo IAPMEI (Finicia) - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento.

Existem um conjunto de instituições que hoje estão preparadas para apoiar novos projetos através da sua assessoria, antes, durante e depois de criado o projeto. Talvez do lado da localização existam varias soluções desde incubadoras a parques empresariais, parques tecnológicos, centros de negócios entre outros. Do lado do financiamento crescem o número de *business angels*, de capitais de risco e outros incentivos. A problemática está na cultura empreendedora e na existência de empreendedores em número suficiente.

Alberto Baptista e Leonida Correia reiteram a importância de clarificar cada vez o conceito de empreendedor, visto que “... recentemente, nos textos da Comissão Europeia, o empreendedorismo é apresentado como um “estado de espírito”. O conceito envolve “motivação individual e competência, seja independentemente ou no interior de uma dada

organização, identificação de oportunidades e a sua concretização, criando novos produtos e obtendo sucesso económico” (European Commission, 2003:5)” (Baptista & Correia, 2008, p. 3012).

Segundo os mesmos autores, “O empreendedorismo pode ocorrer nos diversos setores de atividade e tipos de negócios: no setor tecnológico ou tradicional, na pequena ou grande empresa, em empresas com diferentes estruturas jurídicas, na empresa ligada à economia social, na empresa sem fins lucrativos (European Commission, 2003)” (Baptista & Correia, 2008, p. 3012).

Muitas regiões apostaram em criar um conjunto de infraestruturas técnicas e físicas capazes de potenciar uma atratividade a novos projetos empresariais, que em muitos casos se afirmam por área específicas de atividades emergentes. Muitas destas infraestruturas são do tipo incubadoras, ou entidades de apoio a novos projetos, ou de carácter financeiro do tipo *venture capital*. Patricia H. Thornton, refere “In sum, the work on incubator regions provides solid evidence that geographic areas that have higher concentrations of resources, such as a large number of venture capital firms and relevant specialized service companies, have higher birth rates of new ventures [...] Because the potential for founding new ventures depends on entrepreneurs' finding and utilizing opportunities in the environment, examining sources of environmental heterogeneity is one way to understand how and where new ventures are founded. Here, there are several issues to advance that hinge on the level of analysis employed and on endogenous and exogenous effects. Reconciling the effects of density dependence with the findings on incubator regions is one way to advance the research on organizational founding” (Thornton, 1999, pp. 31-39).

2.1.5 Alavancas de Desenvolvimento do Empreendedorismo

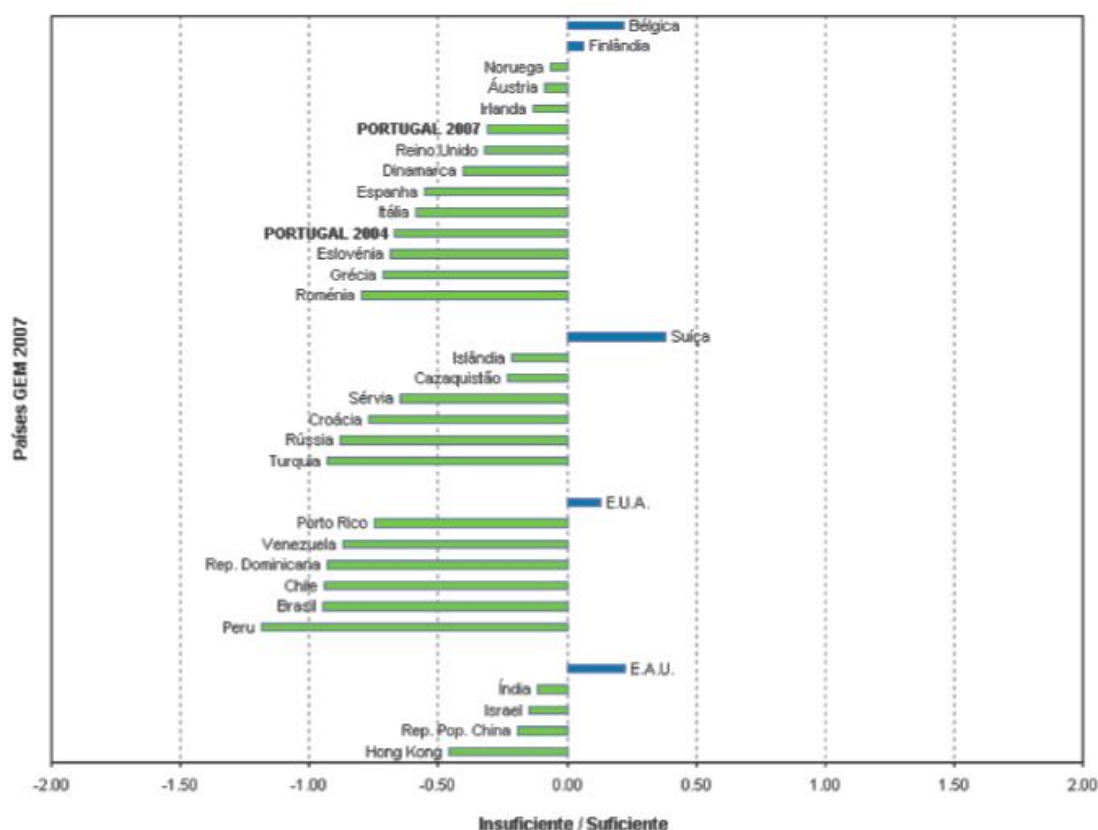
O empreendedorismo inovador começa por vezes quando existem boas competências em gestão profissionalizada e em financiamento. Como demonstração de quanto estas alavancas são importantes para o desenvolvimento económico e social foram introduzidos em Portugal instrumentos financeiros capazes de apoiar projetos inovadores, através do programa COMPETE e através do programa FINICIA. Segundo Costa (2011), “Mais de 300 milhões para capital de risco em 2011. A escassez de acesso a financiamento originou, numa clara aposta em projectos empresariais mais inovadores, uma intervenção fortíssima do Estado na área do Capital de Risco. São cerca de 150 milhões de euros do

COMPETE a alavancar fundos de co-investimento com operadores de capital de risco e “business angels”, num montante global de cerca de 340 milhões de euros” (Costa, 2011, pp. 120-121).

2.1.6 A Investigação & Desenvolvimento e o Empreendedorismo

Tendo em conta que uma das formas de aplicar a inovação resulta da tomada de consciência da importância do conhecimento. Grande parte dos acontecimentos gerados no nosso país resulta da transferência de resultados da investigação e desenvolvimento, proporcionando por outro lado a criação de novas oportunidades que devem ser potenciadas pelos empreendedores.

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor, e no âmbito deste tema deve-se analisar as implicações a nível da legislação de patentes, a ligação dos investigadores às empresas, a promoção da investigação por todos os atores e a generalidade das infraestruturas de suporte. Apesar de uma melhoria entre 2004 e 2007 da transferência de resultados, verifica-se que ainda se está a níveis muito insuficientes, sem prejuízo de países mais desenvolvidos estarem em situações equivalentes conforme mostra a figura seguinte. (Global Entrepreneurship Monitor, 2007, p. 50).



2.1.7 Competitividade, Desenvolvimento Local e Empreendedorismo

Os responsáveis pelo desenvolvimento local ou regional deverá construir com habilidade a melhor forma das suas regiões se tornarem atrativas para a competitividade. Durante o 14º Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional em Julho de 2008 das várias comunicações proferidas podemos ressaltar a de Deolinda Alberto e João J. Ferreira em que abordam os principais fatores da competitividade, “Trabold, citado por Reiljan et al. (2000) considera que a competitividade de uma região assenta em quatro pontos fundamentais: habilidade para vender/exportar; habilidade para atrair empresas; habilidade para ajustar e habilidade para ganhar. Estes parâmetros hierarquizam-se através de um sistema piramidal em que o objectivo final – habilidade para ganhar – depende dos outros factores” (Alberto & Ferreira, 2008, p. 2978).

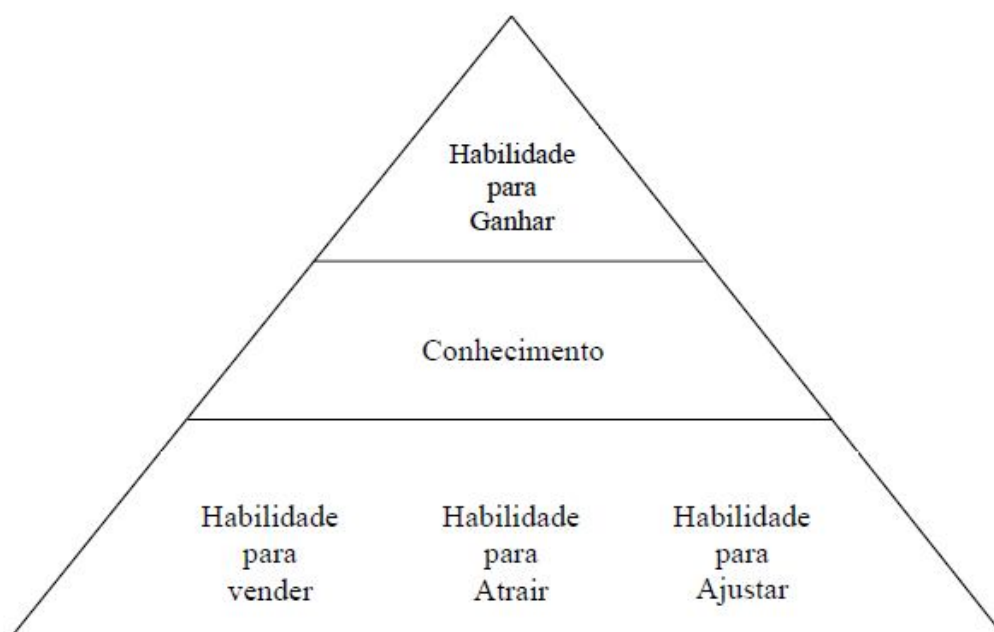


Figura 5 – A hierarquia da competitividade regional

Fonte: Reiljan *et al.* (2000: 16)

”Neste modelo hierárquico a habilidade para ganhar constitui o principal indicador de competitividade regional sendo que, a região ganhadora é aquela que produz mais e gera um maior rendimento; a habilidade para ganhar é, assim, objectivada através do produto interno bruto regional *per capita* (Reiljan et al. , 2000). Este indicador depende

do número e tipo de empresas (habilidade para atrair), da sua inserção no mercado (habilidade para vender) e da sua flexibilidade ou seja, do modo como se adaptam às alterações de mercado e como aproveitam as novas oportunidades (habilidade para ajustar).” (Alberto & Ferreira, 2008, p. 2979).

Neste sentido desenvolvem-se empresas com vocações de mercado regional, nacional ou internacional, em sectores mais tradicionais ou mais inovadores, industriais, de comércio ou serviços, mais generalistas ou mais especializados. Independentemente das estratégias intrínsecas a cada empresa, todas elas, contribuem para o emprego, o PIB regional e nacional e para o desenvolvimento económico e social, pelo que novos projetos de teor empreendedor e inovador são acolhidos de uma forma geral com elevadas expectativas. Os mesmos autores citam Budd & Hirmis (2004), apresentando um modelo de análise da competitividade regional introduzindo o conceito de economia de aglomeração, e integrando a competitividade das empresas com as vantagens competitivas da região. (Alberto & Ferreira, 2008, p. 2986).

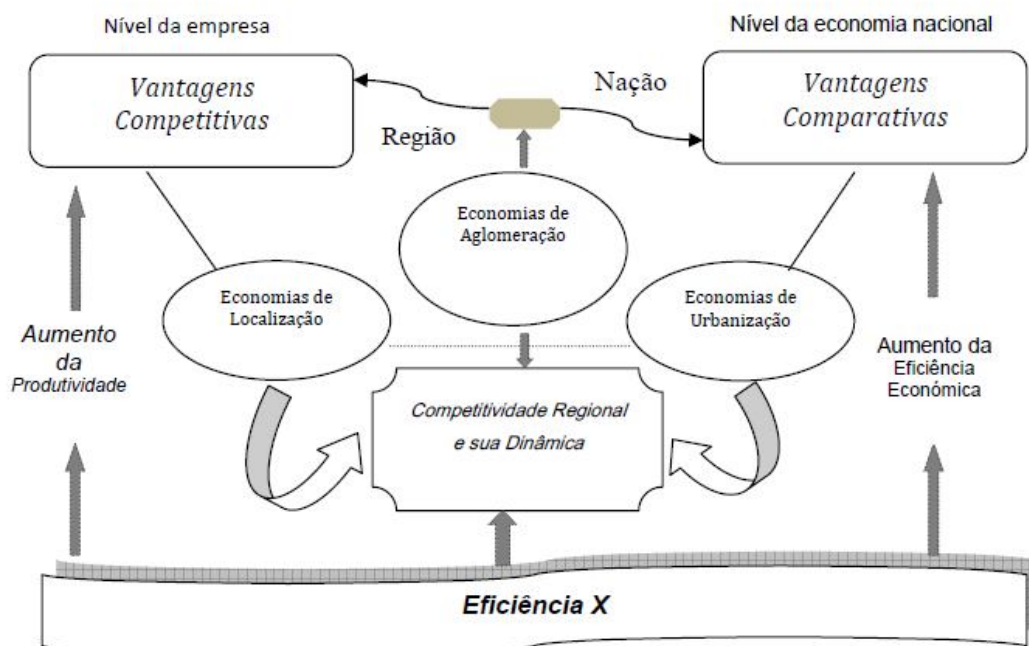


Figura 6 – O modelo de Budd & Hirmis

Fonte: Budd & Hirmis (2004: 1025)

Uma das ferramentas da inovação são, em particular, as tecnologias de informação e comunicação, tratando-se de instrumentos de evolução da vida económica e social. Este desafio é transversal a todas as pessoas independentemente do estado social, ou

das atividades serem tradicionais ou não tradicionais, pelo que os empreendedores atuais cada vez mais assumem a inovação como fator diferenciador.

Para fazer face a muitos destes desafios, considera-se fundamental o desenvolvimento das qualificações profissionais e do empreendedorismo. A Organização Internacional do Trabalho (2008), cita no relatório da Comissão Mundial sobre a Dimensão Social da Globalização e afirmando: “Hoje em dia, mulheres e homens necessitam de uma formação polivalente que lhes permita adaptar-se às exigências económicas em rápida evolução. Devem também adquirir as competências básicas necessárias para tirar partido das tecnologias da informação, melhorando assim a sua capacidade para ultrapassar os obstáculos da distância e limitações financeiras [...] Uma política de educação de qualidade representa também um importante instrumento para compensar os impactos negativos da globalização, como o aumento das desigualdades de rendimento, podendo até revelar-se mais eficiente que as políticas de mercado de trabalho” (Organização Internacional do Trabalho, 2008, p. 3).

Cada vez mais se associa as competências à competitividade. “A teoria baseada nos recursos, decorrente dos trabalhos de diversos autores como (Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984; Rumelt, 1984; Barney, 1986, entre outros) veio representar uma evolução referente à perspectiva porteriana, pretendendo que o desenvolvimento da empresa não depende apenas do seu posicionamento externo e do jogo das forças à qual se submete, mas também dos recursos à sua disposição que mobiliza ao serviço da sua oferta para os seus clientes (Durand, 2006). Esta abordagem foi imediatamente enriquecida, surgindo a abordagem baseada no conhecimento, desenvolvida por autores como Conner e Prahalad (1996) ou Kogut e Zander (1996), trazendo novas perspectivas e sobretudo a importância dos recursos intangíveis como a identidade, a cultura e o conhecimento” (Dias, 2008, p. 3032).

2.2 Inovação

O papel da Inovação surge claramente como elemento emblemático da competitividade e modernidade europeia, pelo que 2009 foi declarado pela União Europeia como o ano da criatividade e da inovação. O objetivo desta iniciativa traduz-se na sensibilização da inovação como elemento de desenvolvimento, alavancando políticas e boas práticas estimulando a investigação e desenvolvimento, as tecnologias e as boas

práticas de diferenciação. As organizações são elementos em retração com a sua envolvente externa tratando-se esta como a entidade inovadora de todos os processos ou procedimentos de inovação.

Maria Margarida Croca Piteira, refere “O termo inovação vem do latim *innovare*, que significa fazer algo novo. A inovação tem-se constituído num campo central de investigação para a maioria das sub-disciplinas dos estudos organizacionais. Como constataam Cunha et al. (2003), “a inovação é um pequeno rótulo para uma grande variedade de fenómenos, entre eles, por exemplo a adaptação de novas soluções tecnológicas, processos de trabalho, novos produtos, competição em novos mercados, novos acordos com clientes e fornecedores, novas matérias-primas, processos de fabrico, etc”.” (Piteira, 2010, p. 34).

2.2.1 Conceitos de Inovação

A inovação apresenta-se em vários países de uma forma institucional através de entidades públicas ou privadas, que no seu conjunto se podem identificar através dos denominados sistemas nacionais de inovação. Certo que a inovação apresenta-se de forma diferente nos diferentes sectores, alargando o seu âmbito e excelência em sectores de alta exigência como por exemplo o da saúde. Assim também a inovação se apresenta mais ou menos próxima das tecnologias, do conhecimento, da investigação e das universidades conforme o seu grau de complexidade e exigência. De uma forma particular no sector da Saúde e em outras atividades emergentes, e segundo Eduardo da M. Albuquerque e José Eduardo Cassiolato “Estudiosos da economia da inovação têm se surpreendido com a proximidade da relação entre ciência e tecnologia no setor saúde (Nelson, 1995)” (Albuquerque & Cassiolato, 2000, p. 13).

O conceito de Inovação aparece cada vez mais ligado ao empreendedorismo pelo que cada vez mais ideias a serem postas em prática pretendem-se que sejam cada vez mais inovadoras, exequíveis, comercializáveis e tenham utilidade prática.

“A inovação, de forma genérica, é um processo de concretização (com alguma originalidade) de uma descoberta, uma invenção ou simplesmente um conceito que a tecnologia permita concretizar. Em Portugal, verifica-se com frequência a tendência para encarar a inovação organizacional como limitada à dimensão técnica e tecnológica, o que constitui uma visão bastante reducionista. Na verdade, a inovação nas empresas e noutras

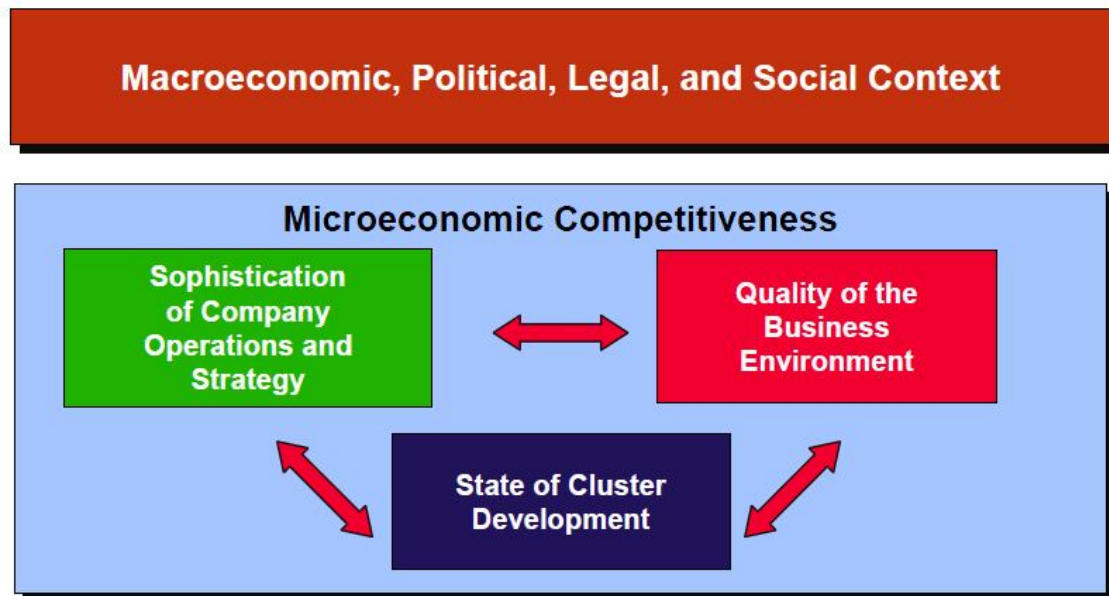
organizações pode surgir quanto a produtos, equipamentos e a materiais utilizados na produção, mas também pode surgir quanto aos processos utilizados ou quanto às formas de gestão” (Rita & Mergulhão, 1997, p. 113).

A inovação encontra-se no centro do espírito empresarial permitindo elencar lacunas de mercado ou satisfazendo melhor as necessidades individuais ou coletivas, seja na área da saúde, do lazer, do trabalho ou de outras. As empresas para se manterem ativas têm que inovar constantemente, alterando procedimentos, melhorando a criatividade, abordando as tarefas diárias ou as estratégias de forma diferente. Igualmente esta necessidade é sentida nas regiões e nos países pelo que a Comissão Europeia lançou em 1996 o «Livro Verde» sobre a Inovação como forma de facultar um diagnóstico sobre a situação existente e a de outros países e ao mesmo tempo apontar constrangimentos a melhorar.

Ao nível da Inovação deparamo-nos com o conceito Clayton Christensen, o qual classifica a inovação em sustentadora e a disruptiva. O mesmo autor esteve presente num seminário organizado pela COTEC Portugal no qual afirma que “A inovação é o caminho do sucesso mas tem um segredo, a disrupção. Na perspectiva do Professor Clayton Christensen – *‘How to Create New Growth Businesses in a Risk-Minimizing Environment’* – a inovação disruptiva é a aposta que permite aos principiantes derrotarem os grandes *players* do mercado no seu próprio jogo” (COTEC Portugal, 2008).

A Inovação, os *Clusters* e a Competitividade apresentam um papel determinante no desenvolvimento das organizações e dos países. Na apresentação efetuada em Estocolmo na Suécia, a 22 de Janeiro de 2008, o Professor Michael E. Porter do Institute for Strategy and Competitiveness - Harvard Business School resume a ligação entre *clusters* e competitividade conforme o seguinte quadro:

Clusters and Competitiveness



Quadro 2 - Clusters and Competitiveness: Macroeconomic, Political, Legal, and Social Context

Fonte: (Porter, 2008, p. 4).

O Professor Michael E. Porter afirma ainda que: “Nations and regions compete on becoming the most productive locations for business” (Porter, 2008, p. 4).

Neste sentido torna-se determinante o desenvolvimento de polos de competitividade e de *clusters* capazes de interligar o que de melhor existe e se faz em cada um deles, como forma de incrementar e incentivar a localização ou deslocalização do maior numero de empresas possíveis.

A inovação depreende da capacidade de desenvolver e encontrar novas ideias de modo a poder ser aplicadas as melhores técnicas das estratégias corporativas de inovação. O conceito de inovação aberta vem sendo sedimentada desde as ultimas décadas numa lógica de cada organização e cada atividade de negócio ser capaz de observar à sua volta as oportunidades e a validação das ideias junto dos potenciais consumidores. Muitas empresas desenvolvem os seus projetos de elevado nível de inovação mantendo os seus clientes, os seus investidores, academias e por vezes até concorrentes, num ambiente propício a formar

novas ideias. Assim a inovação surge frequentemente fora da *Research and Development* (R&D), sem prejuízo do grande contributo que daí também resulta.

Barry Jaruzelski e Richard Holman, no seu artigo “The Three Paths to Open Innovation” publicado na Revista *Strategy+Business* a 23 de Maio de 2011 referem que “The problem is not the concept: Good ideas can be found outside the R&D lab, and this type of research and development strategy can be made to work. The primary problem is not even the “not invented here” form of innovation culture that is blamed for blocking outside ideas in many companies. In truth, many companies are willing to build an innovation culture that is open to the ideas of outsiders, but it isn’t always obvious how to make the shift” (Jaruzelski & Holman, 2011, p. 1).

Os mesmos autores, identificam um tipo de estratégia R&D, decorrente da análise de um número alargado de empresas estudadas. Assim as principais estratégias a que se referem são “Need Seeker Strategy”, a “Technology Driver Strategy” e a “Market Reader Strategy”. Cada uma delas pode ser caracterizada pelo seguinte e de forma sintética:

Uma estratégia “Need Seeker “ tal como o nome indica precisa diretamente de envolver os atuais e potenciais clientes para melhor captar e articular as suas necessidades em forma de novos produtos e/ou serviços, enforcando-se para tornar a empresa líder no seu mercado com essas novas ofertas.

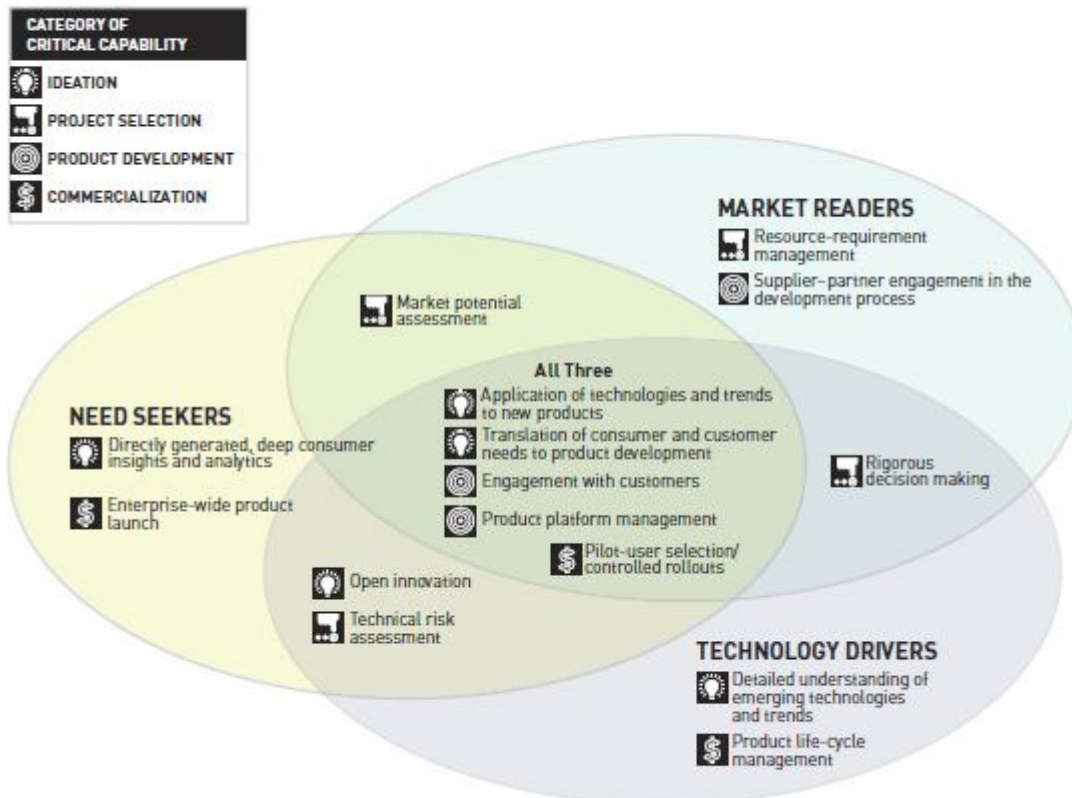
Uma estratégia “TechnoLogy Driver” indica a direção a seguir pela empresa, levando em linha de conta as suas capacidades tecnológicas, alavancando o seu investimento em pesquisa e desenvolvimento para impulsionar a inovação.

Uma estratégia “Market Reader” monitoriza clientes e concorrentes, levando a empresa – através de uma abordagem muito cautelosa – a concentrar-se principalmente na criação de valor através da mudança incremental, sendo um seguidor rápido de conceitos comprovados.

Desta forma o autor resume e integra estas estratégias no quadro que se segue:

Exhibit 1: Critical and Specific Capabilities by Strategy

The top-performing companies, whether they were classified as Need Seekers, Market Readers, or Technology Drivers, share some critical innovation capabilities. But for each of the three strategies, a distinct set of capabilities — such as resource-requirement management and supplier-partner engagement for Market Readers — rank among the most critical.



Source: Booz & Company, adapted from "The Global Innovation 1000: How the Top Innovators Keep Winning," by Barry Jaruzelski and Kevin Dehoff, s&b, Winter 2010

Quadro 3 - A Trio of R&D Strategies

Fonte: (Jaruzelski & Holman, 2011, p. 3)

2.2.2 Inovação e Empreendedorismo

De acordo com as capacidades empreendedoras individuais ou e em empresas existentes a ideia inovadora é a âncora de um novo projeto empresarial, capaz de gerar valor, criar satisfação e realização pessoal e ao mesmo tempo libertar recursos financeiros que de uma forma geral são superiores aos que se podem auferir por conta de outrem.

2.2.3 A Inovação, Conhecimento e Tecnologia

Uma das áreas da Inovação que nos últimos anos se tem demonstrado da máxima atualidade é a inovação tecnológica, pelo que segundo Praveen Gupta, os cientistas e inovadores estão a conjugar varias tecnologias tradicionais para criar técnicas, produtos e soluções, sendo que as elevadas capacidades informáticas ajudam a conseguir por exemplo

previsões meteorológicas mais precisas ou a encontrar cura para doenças crónicas (cancro, SIDA, entre outros). Assim a Inovação e o Conhecimento têm sido importantes alavancas do desenvolvimento económico quando conjugadas com a capacidade empreendedora de atores capazes de as transformarem em mais-valias económicas, sociais e de bem-estar (Gupta, 2008, p. 172).

Assim um sistema nacional que englobe inovação e empreendedorismo em articulação com a ciência e a tecnologia deverá apontar para um sistema que possua três vertices como referem os autores, sendo que “De fato, esta é a pedra angular da caracterização de um Sistema de Inovação, como sugere Guinet, que nela distingue três vértices: o governamental, que define contexto macroeconómico e regulador; o académico, que gera e dissemina conhecimento; e o da produção, que compreende a capacidade industrial e empresarial” (Pereira, Baltar, & Mello, 2004, p. 2). Neste contexto importa potenciar todas as categorias de grandes áreas do conhecimento e os setores de atividade económica em que se integram.

O esforço insuficiente em Inovação e Desenvolvimento (I&D), um numero inferior ao desejado em investigadores, cientistas e engenheiros, a problemática com o financiamento e as patentes, a distancia entre universidades e empresas são alguns dos aspetos apontados e à qual importa reagir. Neste sentido as apostas na educação, formação ao longo da vida, a criatividade e a aplicação dos resultados da investigação têm de ser construídos permanentemente criando-se um ambiente favorável à inovação.

2.2.4 Inovação e Competitividade

A inovação apresenta-se como um dos principais fatores de competitividade, sendo considerado um potencial ativo intangível conjuntamente com a criatividade e o conhecimento. Este fator de competitividade contrapõe em muitas organizações com a concorrência ao nível dos preços que atualmente em muita atividade se apresenta difícil face a outros países emergentes. Neste sentido muitas empresas e outras organizações têm vindo a fazer fortes investimentos em investigação, desenvolvimento e inovação I+D+I.

Neste sentido a COTEC Portugal lançou um instrumento de gestão, designado barómetro de inovação com vista a representar as atividades de inovação levadas a cabo em todo o mundo, quer numa perspetiva macroeconómica, quer numa perspetiva de base empresarial, com elevado enfoque para o posicionamento relativo de Portugal. Assim

avaliando alguns indicadores de posicionamento de Portugal face aos restantes países da União Europeia, de dimensão semelhante, a COTEC Portugal afirma no seu Barómetro de Inovação 2012 que “Portugal continua com um desempenho abaixo da média da União Europeia, apresentando um posicionamento abaixo dos países com dimensão semelhante à sua” (COTEC Portugal, 2012, p. 8).

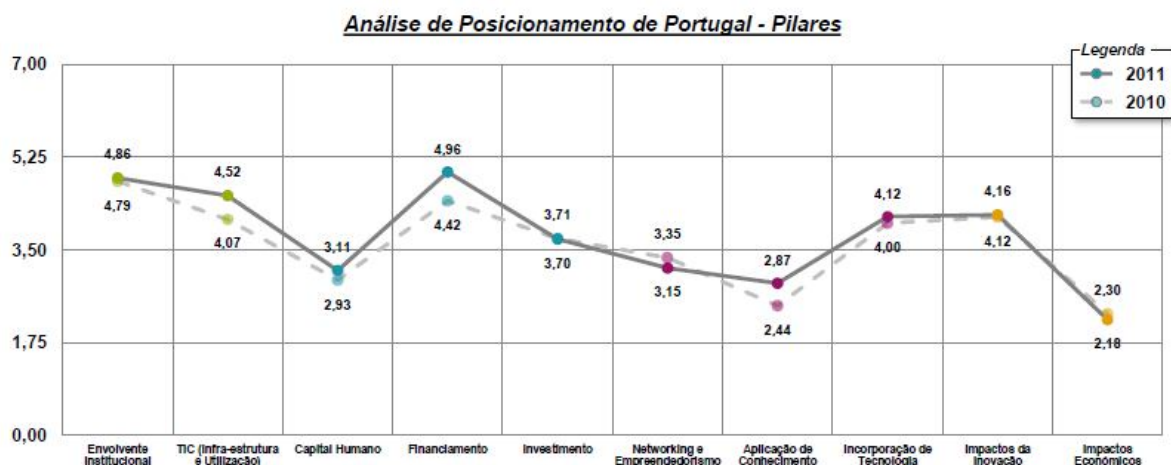


Figura 7 – Análise de Posicionamento de Portugal - Pilares

Fonte: COTEC Portugal - *Innovation Digest* Janeiro 2012

Ainda segundo o mesmo autor “Avaliando o desempenho de Portugal face a alguns outros países da União Europeia, de dimensão semelhante, verifica-se que:

- Portugal continua com um desempenho abaixo da média da União Europeia, apresentando um posicionamento abaixo dos países com dimensão semelhante à sua;
- A dimensão em que Portugal apresenta um valor de índice mais alto é a dimensão Condições, tal como acontece com os demais países analisados, o que no contexto nacional, olhando para os valores das restantes dimensões, pressupõe alguma falta de eficácia e eficiência;
- De uma forma geral, com excepção da Finlândia e da Irlanda, todos os países analisados apresentam um comportamento semelhante nas dimensões analisadas” (COTEC Portugal, 2012, p. 8).

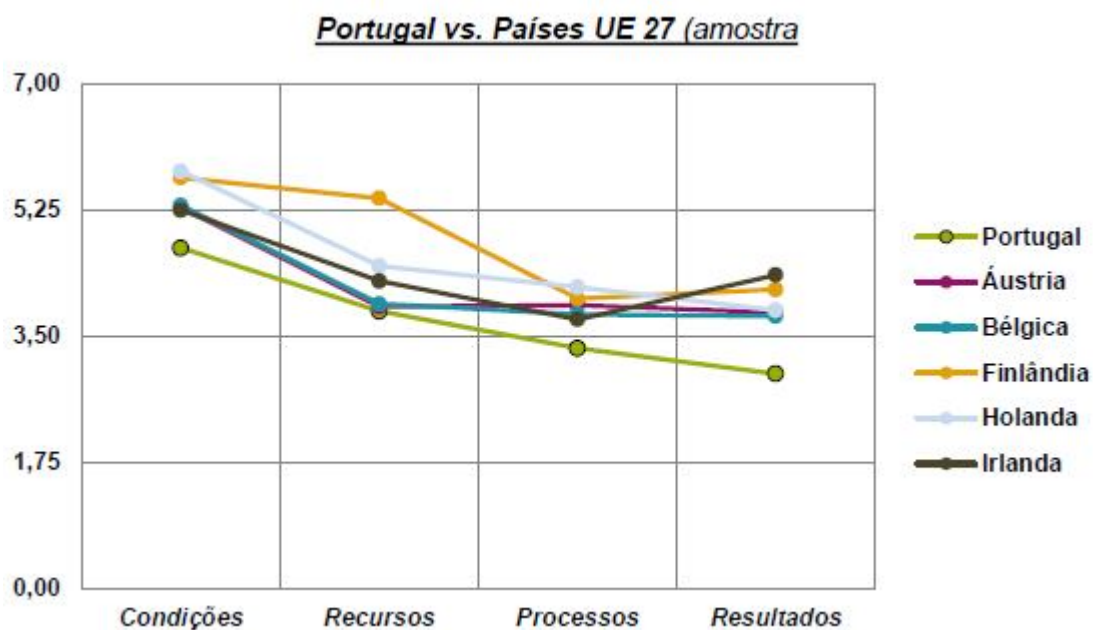


Figura 8 – Portugal vs. Países UE 27 (amostra)

Fonte: COTEC Portugal - *Innovation Digest* Janeiro 2012

Ainda segundo a COTEC, “Portugal encontra-se enquadrado no conjunto de países que apresentam um valor médio para o conjunto de Condições + Recursos, mas que não o materializam num valor do mesmo nível para o conjunto de Processos + Resultados de forma eficaz e eficiente” (COTEC Portugal, 2012, p. 11).

2.2.5 A Criatividade e a Inovação

A criatividade é um fenómeno dinamizador da inovação através da criação de novas ideias que oportunamente vão ter de ser sistematizadas e avaliadas para se identificar o mais corretamente possível o seu potencial de negócio.

Segundo Albert Einstein: “Não pretendamos que as coisas mudem, se sempre fazemos o mesmo. A crise é a melhor bênção que pode suceder a pessoas e países, porque a crise traz progressos” (Crea Business Idea, 2010, p. 8).

A criatividade atualmente já não é conotada unicamente com a atividade artística, mas está presente em todos os níveis e processos das organizações. A criatividade é cada vez mais a habilidade de gerar ideias, alternativas e soluções para um dado problema.

No Manual de Criatividade Empresarial, realizado ao abrigo do projeto transfronteiriço – Crea Business Idea – refere-se que a criatividade e a inovação são dois elementos do mesmo processo.



Figura 11 – Criatividade e Inovação, dois elementos de um processo

Fonte: Crea Business Idea (2010: 8)

Como forma de se gerar ideias de uma forma organizada pode-se abordar o processo criativo da seguinte forma.



Figura 12 – O processo criativo de geração de ideias

Fonte: Crea Business Idea (2010: 8)

Um dos grandes potenciais criativos das organizações são as suas próprias pessoas pelo que a classe criativa de uma sociedade é altamente gestora de desenvolvimento económico.



Figura 13 – A Classe Criativa como geradora de desenvolvimento económico

Fonte: Crea Business Idea (2010: 13)

Muitas técnicas como as tecnologias da informação e comunicação, a biotecnologia, a agroalimentar, a saúde entre outras exigem altos níveis de criatividade como forma de superar lacunas, resolver problemas ou incrementar o desenvolvimento. Os modelos de gestão também estão envolvidos nestes processos desde a forma de administrar a organização, de gerir as pessoas, de criar novos produtos e serviços, de abordar o mercado, de criar ou utilizar uma novas tecnologias, entre muitos outros aspetos, procurando novos modelos, melhorias contínuas, mais competitividade e gerando ferramentas de criatividade.



Figura 14 – A utilização de técnicas criativas no processo de inovação

Fonte: Crea Business Idea (2010: 17)

Na área criativa a pessoa é o centro de todo o processo, pelo que o fundamental é a capacidade de criar um ambiente de geração de ideias. O *benchmarking*, as analogias, a técnica dos 6 chapéus, o *brainwriting* são algumas das técnicas que nos últimos tempos se vem utilizando.

Segundo George Bernard Shaw, “Se tiveres uma maçã e eu tiver outra maçã e se as trocarmos, cada um de nós ficará apenas com uma maçã. Mas se tiveres uma ideia e eu outra ideia e se as trocarmos, cada um de nós terá duas ideias” (Crea Business Idea, 2010, p. 20).

Assim um elemento presente quando se aborda a gestão da inovação é a criação de valor assumindo um papel de ativo intangível das organizações capaz de gerar riqueza material e marcar a diferenciação competitiva, indispensável à sustentabilidade das organizações, independentemente da sua missão específica.

2.2.6 A Inovação e a União Europeia

A inovação apresenta-se como uma força de dinâmica e desenvolvimento pelo que a Comissão Europeia (1996), no seu «Livro Verde» sobre a Inovação refere: “É ela que conduz à renovação das estruturas industriais e é ela que dá origem a novos sectores de actividade económica.”, atuando a todos os níveis desde a diversificação de produtos e serviços, na diversificação de mercados, na criação ou alteração dos métodos de produção, aprovisionamento, distribuição, gestão, assim como nas diferentes organizações do trabalho e respetivas qualificações dos trabalhadores. A visão a longo prazo, nomeadamente as competências estratégicas e organizativas, ao nível do risco da cooperação e da investigação têm igualmente um lugar importante na gestão da mudança (Comissão Europeia, 1996, p. 4).

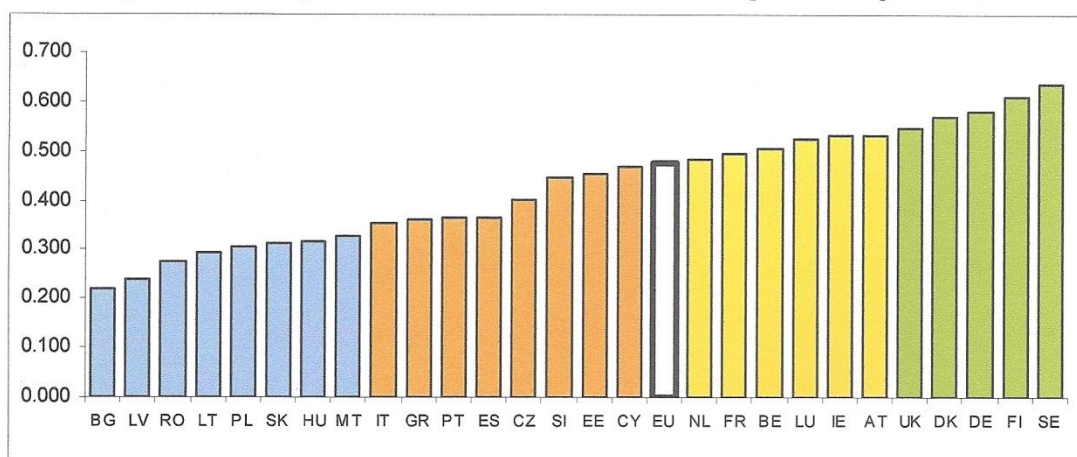
Como forma de incrementar a inovação a Comissão Europeia (1996), refere: “O reforço de capacidade de inovação diz respeito a várias políticas: política industrial, de investigação e de desenvolvimento tecnológico, de educação e de formação, de concorrência, de fiscalidade, políticas regionais e de apoio às PME, ambientais, etc. E preciso, pois, identificar, preparar e aplicar, numa perspectiva de coerência, as acções necessárias à luz dessas políticas” (Comissão Europeia, 1996, p. 11).

Como forma de incentivar a inovação empresarial a troca de experiências e conhecimentos entre dirigentes, empresários e colaboradores de empresas, quando envolvidos em espírito de parceria e de cooperação pode proporcionar incrementos e constituir redes que protagonizam desenvolvimento para todos e para as respectivas organizações, numa lógica de enfrentar o futuro e esquecer o passado.

Uma das grandes dificuldades conhecidas a nível da maior parte dos países da União Europeia é a incapacidade de transformar resultados do conhecimento de investigação em inovação e em vantagens competitivas. Existem sectores onde a performance da aplicação da investigação no mercado atinge níveis dos mais competitivos, no entanto, há outros que se deteoram. “Comparados com os dos seus principais concorrentes, os resultados científicos da União Europeia são excelentes, mas durante os últimos 15 anos os seus resultados tecnológicos, industriais e comerciais nos sectores de ponta, como a electrónica e as tecnologias da informação, deterioraram-se” (Comissão Europeia, 1996, p. 14).

Luís Miguel do Nascimento Peixoto, na sua tese de mestrado incorpora um gráfico da European Innovation Scoreboard 2008 EIS - (European Communities, 2009) - aqui representado como Figura 10 - que espelha a performance de inovação na União Europeia (Peixoto L. M., 2009, p. 29).

Summary innovation performance EU Member States (2008 SII)



Note: The Summary Innovation Index (SII) is a composite of 29 indicators going from a lowest possible performance of 0 to a maximum possible performance of 1. The 2008 SII reflects performance in 2006/2007 due to a lag in data availability.

Figura 15 – Performance de inovação na UE

Fonte: “European Innovation Scoreboard 2008 EIS ” (European Communities, 2009)

Peixoto (2009), refere-se ainda à inovação da seguinte forma: “

1. Líderes de Inovação: deste grupo, a Alemanha está a melhorar o seu desempenho rapidamente, enquanto a Dinamarca está a estagnar.
2. Seguidores de Inovação: saliente-se o desempenho da Irlanda que tem sido cada vez mais rápido dentro deste grupo, seguido pela Áustria.
3. Inovadores Moderados: a tendência de crescimento no desempenho de Chipre é bastante acima da média deste grupo, seguida por Portugal, enquanto a Espanha e a Itália não estão melhorar as suas posições relativas.
4. “*Catching-up*”: todos estes países têm vindo a recuperar, com excepção da Lituânia. Bulgária e Roménia estão a melhor o seu desempenho de forma rápida. “ (Peixoto L. m., 2009, p. 29).

Numa altura de fortes ambientes de austeridade, importantes alterações demográficas e de uma maior concorrência global, em que existe necessidade urgente de resolver muitos dos problemas do emprego, cada vez mais a criação de empresas e a sustentabilidade das existentes permite melhorar os impactos na nossa qualidade de vida. Neste sentido a competitividade tem um papel determinante pelo que a inovação se apresenta como fator de competitividade inerente. Assim a inovação aparece atualmente ao nível dos países e principalmente da União Europeia como o desígnio do desenvolvimento tendo estado no coração da estratégia “Europa 2020”.

“A inovação deve transformar-se num elemento-chave das políticas da UE e esta deve utilizar o forte potencial do sector público em áreas como a energia e a água, a saúde, os transportes públicos e a educação, para trazer novas soluções para o mercado” (Comissão Europeia, 2010, p. 8).

Segundo a estratégia «Europa 2020» entende-se que as novas estratégias vão no sentido de criar uma verdadeira «União da Inovação» até ao ano de 2020. “Assumindo a responsabilidade colectiva por uma política da investigação e da inovação estratégica, inclusiva e orientada para as empresas, de maneira a resolver os principais desafios sociais, aumentar a competitividade e criar novos postos de trabalho. A Comissão reflectirá esta abordagem estratégica à inovação em todas as suas políticas e convida as demais instituições da UE a proceder da mesma maneira. [...] Uma inovação

genuinamente aberta requer mediadores, intermediários e redes nas quais todos os participantes possam contribuir de igual modo. Os grupos internacionalmente competitivos desempenham um papel vital na congregação – física e virtual – de grandes empresas e PME, de universidades, centros de investigação e comunidades de cientistas e técnicos para o intercâmbio de conhecimentos e ideias. A transferência de conhecimentos entre as empresas e o mundo académico deve ser reforçada e provocada a nível transnacional” (Comissão Europeia, 2010, pp. 8,40).

2.2.7 Os Negócios e a Inovação

A gestão da inovação conheceu uma nova dinâmica com a COTEC através do lançamento de normas portuguesas para a inovação, tendo as mesmas sido aprovadas em 2007. Vários modelos de inovação têm sido propostos, independentemente do tipo de organização. Ainda segundo o mesmo autor existe a necessidade de inovar. “Gary Hamel, co-fundador da *Strategos*¹, na sua obra *The Future of Management* (2007) explica o que realmente impulsiona o sucesso a longo prazo nos negócios, como não sendo a excelência operacional ou novos modelos de negócios, mas a gestão da inovação: novas formas de mobilização de talentos e a locação de recursos” (Peixoto L. m., 2009, p. 24).

A importância da Inovação para o crescimento económico constata-se pelas medidas governamentais que objetivam reduzir os custos de contexto e encargos administrativos das empresas inovadoras ou empresas de jovens empreendedores que invistam em investigação e desenvolvimento, no quadro do Simplex e da Iniciativa para a Competitividade e o Emprego. Assim o Conselho de Ministros de 10 de Março de 2011, aprovou um Decreto-Lei que cria a Taxa Zero para a Inovação, favorecendo as empresas que tenham realizado despesas de investigação e desenvolvimento, mantido ou aumentado o quadro de pessoal e aumentado o volume negócio em 5% ou mais, nos três anos anteriores, ficando estas isentas do pagamento de taxas ou emolumentos que seriam devidos por atos praticados por serviços da Administração Central do Estado, direta e indiretamente (Plano Tecnológico, 2011).

¹ Strategos - Consultora Americana especializada em inovação, com escritórios entre outras cidades: Chicago, S. Francisco, Londres e Lisboa.

2.3 Saúde

A saúde, sempre se pautou como o ativo mais importante que um qualquer ser humano pode deter. Atualmente o maior anseio de um qualquer ser humano é viver uma vida longa e saudável.

Andrés Aguayo-Rico, Iris A. Guerra-Turrubiates e Ricardo Montes de Oca-Hernández do Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Monterrey no Mexico, afirmam no seu artigo “Empirical Evidence of the Impact of Health on Economic Growth” que: “Health is one of the most important assets a human being has. It permits us to fully develop our capacities. If this asset erodes or it is not developed completely, it can cause physical and emotional weakening, causing obstacles in the lives of people. The previous connection can be seen as the relationship between income and health. Life cycle models have explained how one’s health status can determine future income, wealth and consumption (Lilliard and Weiss 1997; Smith 1998; Smith 1999)” (Aguayo-Rico, Guerra-Turrubiates, & Oca-Hernández, 2005).

Nas últimas décadas, assistimos a importantes mudanças e reestruturações em todo o sector público, nomeadamente e com maior acutilância no macro sector da saúde, apresentando-se este como um dos principais visados dos processos de reestruturação. Todos os escrutínios, debates, estudos e análises apontam, no sentido da necessidade, premente e inevitável, de reformas estruturais neste sector – algumas já planeadas, outras até já encetadas –, sob a argumentação de que é imprescindível aumentar a eficácia, o rigor, a eficiência e a qualidade dos sistemas de saúde públicos nacionais, correndo-se o risco de insustentabilidade. Esta pressão dominante, resulta da notória quebra de consenso sobre o peso e a exposição do Estado no macro sector da saúde, assistindo-se a um tendencial abandono do papel do Estado – em prol do mercado – na regulação e coordenação do sistema nacional de saúde.

A saúde enclausura um enorme valor económico, sendo que acréscimos de saúde despontam consequências económicas de crescimento económico generalizado, ao invés, problemas de saúde estão intrinsecamente relacionados e originam reduções e obstáculos para o progresso económico.

2.3.1 Saúde, Bem-estar e Prestação de Serviços

As problemáticas ligadas ao bem-estar das populações no que diz respeito à prestação de cuidados de saúde, assim como a forte contribuição que a atividade da saúde pode dar ao desenvolvimento económico e social do País, são por si um fator de contribuição para novas oportunidades e um motor para a inovação. Estas problemáticas encontram-se atualmente muito interligadas com o conhecimento e a inovação. Segundo Enrique de la Riva, inovação é obter algo novo. Inovar no mundo dos negócios traduz-se em obter algo novo que simultaneamente crie valor acrescentado (Riva, 2006, p. 65).

Júlio Cesar Rodrigues Pereira, Valéria Troncoso Baltar e Débora Luz de Mello referem “Em termos de nação, vantagem competitiva não é necessariamente lucro económico. Deve contemplar também benefícios sociais. De fato, o Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira enfatiza o conteúdo social da competitividade nacional ao definí-la como “o grau pelo qual se pode, sob condições livres e justas de mercado, produzir bens e serviços que se submetam satisfatoriamente aos testes dos mercados internacionais, enquanto, simultaneamente, mantenha e expanda a renda real de seus cidadãos” (Pereira, Baltar, & Mello, 2004, p. 2).

Albuquerque, Souza, & Baessa, descrevem a experiência em países mais desenvolvidos, ou seja com maiores rendimentos per capita e melhores indicadores de desenvolvimento humano como “...resultado da construção de dois arranjos institucionais distintos mas articulados: sistemas nacionais de inovação (para impulsionar o progresso tecnológico que sustenta o crescimento e a riqueza das nações); e sistemas de bem-estar social (para ampliar a qualidade de vida das populações e mitigar a desigualdade social). O setor saúde tem uma posição *sui generis* nesse caso, pois constitui um vínculo entre esses dois arranjos institucionais” (Albuquerque, Souza, & Baessa, 2004, p. 278).

Schraiber *et al.*, referem que “...garantir a universalidade e a equidade na prestação de serviços; possibilitar a participação popular e profissional nos processos decisórios correlatos à organização da produção e também na execução dos cuidados em saúde; lidar com a integralidade das ações, criando espaços e formas de interação no trabalho cotidiano e gerenciando conflitos [...] Por isso trabalhos são atos técnicos; os processos de trabalho valem-se de técnicas embora a técnica não recubra todas as questões envolvidas no trabalho, assim como o trabalho não recobre todas as atividades que são técnicas” (Schraiber, Peduzzi, Sala, Nemes, Castanhera, & Kon, 1999, pp. 224-227).

2.3.2 A Saúde, a Ciência e a Tecnologia

A literatura contemporânea sobre desenvolvimento mostra que a área de saúde “... constitui uma frente importante para as atividades de ciência e tecnologia (C,T&I), de inovação, de geração de emprego e renda e, portanto, de desenvolvimento econômico. Invariavelmente, é uma das áreas líderes nos sistemas nacionais de inovação em conjunto com o complexo industrial-militar (Rosemberg et al, 1995)” (Gadelha, 2006, p. 14).

A atenção sobre o conhecimento prestado através do ensino, a gestão e a saúde tem vindo a ser alvo de atenção, numa logica de formação, simulando um quadrilátero da formação através do ensino, gestão, atenção e controle social. O entendimento é a necessidade permanente em saúde, ao nível da formação, das práticas da saúde, da gestão e na criação de novos negócios relacionados com a área da saúde. O conceito da formação neste âmbito é mais alargado, conforme referem Ricardo Burg Ceccim e Laura C. M. Feuerwerker, no seu artigo “O Quadrilátero da Formação para a Área da Saúde: Ensino, Gestão, Atenção e Controle Social”, publicado na *Physis: Revista da Saúde Coletiva*, o qual refere que “A formação para a área da saúde deveria ter como objetivos a transformação das práticas profissionais e da própria organização do trabalho, e estruturar-se a partir da problematização do processo de trabalho e sua capacidade de dar acolhimento e cuidado às várias dimensões e necessidades de saúde das pessoas, dos coletivos e das populações. [...] A ordenação da formação para a área da saúde como política pública afirma a perspectiva da construção de espaços locais, microrregionais e regionais com capacidade de desenvolver a educação das equipas de saúde, dos agentes sociais e de parceiros intersectoriais para uma saúde de melhor qualidade.” (Ceccim & Feuerwerker, 2004, pp. 43-50). Assim esta forma de adaptação e de melhoria embora ficando referida ao nível da saúde, encontra-se abrangente aos respetivos agentes sociais, que quotidianamente convivem ou complementam esta área, mas também para todos os parceiros e áreas intersectoriais do macro sistema da saúde.

2.4 Empreendedorismo e Inovação na Saúde

A evolução das tendências dos cuidados de saúde tem permitido uma evolução quer ao nível do empreendedorismo, quer ao nível da inovação, seja nas instituições seja ao nível das empresas. Assim estas duas vertentes da inovação na saúde refletem inovações empreendedoras e inovações organizacionais. A primeira tem-se caracterizado pelo

alargamento das quotas de mercado, pelo reforço das posições competitivas e pela criação de novas empresas. A segunda tem sido alvo de novas reflexões de como pensar e como fazer de forma a incrementar as prestações em tudo o que se relaciona com os cuidados de saúde e a imagem e perceção das mesmas pelas populações. Neste sentido os empreendedores e os dirigentes dos projetos empresariais vão tendo que aceitar a logica da gestão profissional, da inovação, da evolução das tecnologias, das logicas organizacionais, as éticas empresariais administrativas, como forma de fazer evoluir os produtos e os serviços assim como a competitividade e a modernização das organizações.

Segundo Wilma van der Scheer, Mirko Noordegraaf e Pauline Meurs “The emerging market conditions require other, more business-like knowledge and competencies of executives in health care (Valle 1999, Van der Scheer 2007, Noordegraaf & Van der Meulen 2008). In order to retain legitimacy it makes sense for executives to adapt to the new logic and incorporate the new entrepreneurial way to go about things and engage entrepreneurial innovations (Clarke & Newman 1997)” (Scheer, Noordegraaf, & Meurs, 2007, p. 4).

Os mesmos autores referem relativamente ao papel do executivo no sector institucional, que “External events that threaten the organization’s integrity may justify a radical break with the organization’s established conduct, but it will also put executives for the difficult task to respect and simultaneously distance themselves from institutional pressures and to act strategically. It asks of executives to challenge and change the very same institutions that constrain them” (Scheer, Noordegraaf, & Meurs, 2007, p. 5).

Ao mesmo tempo, estes autores referem as principais diferenças entre os atrás referidos tipos de inovações, nomeadamente “‘Institutional innovations’ are very different from ‘entrepreneurial innovations’ that - in response to external events - focuses on new products, business models and a new ‘entrepreneurial’ language [...] Where entrepreneurial innovations focus on instruments and measurements, institutional innovations focus on people and values. The first form seeks the objective: the facts function as proof for organizational effectiveness, which is used to enhance and prove output legitimacy. Plans are concrete, feasible, and have a clear beginning and end” (Scheer, Noordegraaf, & Meurs, 2007, p. 6).

2.4.1 O Empreendedorismo e as Atividades Emergentes

Atualmente a nanotecnologia permite novos meios de diagnóstico, de prevenção e cura de certas doenças, através de conceitos científicos a nível de moléculas e partículas que permite o fabrico com caracterização única e ainda associando diversas áreas da investigação à escala nano, tais como a medicina, a eletrónica, a ciência informática, física, química, biologia e engenharia de materiais. Assim estão criadas bases para novos projetos empreendedores surgirem, com o que melhor podem ter como base das suas ideias empreendedoras potenciando o espírito empreendedor dos promotores dos projetos, a investigação científica, a inovação, as novas tecnologias e a gestão profissionalizada facilitando assim que muitos desses projetos originem a criação de novas empresas, a modernização de existentes, a reorientação de outras e ainda a diversificação de produtos e de mercados.

O crescimento da problemática com a velhice, com as ameaças potenciais à saúde, as evoluções em matéria de prevenção e de tratamento na saúde, o desenvolvimento das novas tecnologias determinam novas estratégias alongadas em matéria de saúde. Segundo a Commission des Communautés Européennes, estas estratégias aumentam a importância da saúde nas políticas, como a Estratégia de Lisboa para o Crescimento e o Emprego, destacando as relações entre a saúde e a prosperidade económica. De acordo com esta perspectiva e dentro deste contexto internacional e que se reflete nos Estados Membros, nomeadamente em Portugal, a área da saúde surge como um espaço de relevo na economia, dos mais dinâmicos, conjugando a complementaridade entre o capital e a inovação (Commission des Communautés Européennes, 2007).

2.4.2 A Saúde e o Empreendedorismo

O desenvolvimento de novos projetos na área da saúde, altamente inovadores e utilizando as novas tecnologias apresentam-se com elevado valor para o sector, tendo em conta as inúmeras vantagens que apresentam, nomeadamente na probabilidade de abrirem possibilidades que permitirão a melhoria de vida das populações.

O bem-estar e a segurança atual e futura das populações, a estabilidade e o desenvolvimento de instituições, a competitividade das empresas e economias encontram-se cada vez mais ligadas às diferentes atividades da saúde e à própria atitude empreendedora; "...o empreendedorismo e os atributos que se lhe associam implicam

atitudes que não se requerem apenas àqueles que são os proprietários ou os gestores das empresas. Trata-se de uma atitude necessária também aos trabalhadores e aos cidadãos em geral” (Capucha, 2007, p. 6).

Todas as oportunidades decorrentes das lacunas de mercado, das mudanças de hábitos dos consumidores, da globalização e da própria evolução de tudo o que está ligado com a saúde, gera a necessidade de uma adaptação ou mudança por parte dos empreendedores. Segundo Bueno, Leite, & Pilatti, “Conclui-se, portanto que a chave para o sucesso da organização é a administração da organização, principalmente quando este depende do desenvolvimento do comportamento de empreendedores” (Bueno, Leite, & Pilatti, 2004, p. 4748).

Os mesmos autores referem que “Um novo ambiente de negócios está surgindo, levando as organizações empresariais a um processo de transformação tanto na maneira de realizar seus negócios, quanto na sua própria estrutura interna. Esse ambiente é decorrente da crescente globalização, do alcance da maturidade de amplos segmentos do mercado e do grande avanço das telecomunicações, da capacidade de difusão de informações e do uso intenso da tecnologia da informação e da gestão que tem provocado mudanças na natureza do próprio trabalho. Com o desenvolvimento econômico o contexto de atuação das empresas torna-se cada vez mais complexo” (Bueno, Leite, & Pilatti, 2004, p. 4748).

2.4.3 A Inovação, a Saúde e as Empresas

Os sistemas de inovação do sector da saúde em países desenvolvidos justificam as particularidades do progresso inovador e tecnológico através da identificação dos fluxos de informações científicas e tecnológicas do sector, da importância da ciência na dinâmica inovadora, o papel dos atores profissionais da medicina e dos hospitais e outras entidades ligadas à saúde numa lógica de interação e complementaridade entre produtores de produtos e serviços e/ou utilizadores da inovação.

Eduardo da Motta e Albuquerque, Sara Gonçalves Antunes de Souza e Adriano Ricardo Baessa referem “Para o setor saúde, três pontos de partida podem ser utilizados: 1) o conceito de complexo médico-industrial (Cordeiro, 1980); 2) as evidências fortes sobre a existência de um sistema biomédico de inovação encontradas por Hicks & Katz (1996); e 3) os estudos sobre as interações entre as universidades e as indústrias na geração das

inovações médicas (Gelijns & Rosenberg, 1995)” (Albuquerque, Souza, & Baessa, 2004, p. 283).

Os mesmos autores referem ainda que, “Em primeiro lugar, é interessante recuperar uma elaboração proposta por estudiosos do setor saúde: o complexo médico-industrial (Cordeiro, 1980) [...] Trata-se de uma articulação que envolve a assistência médica, as redes de formação profissional (escolas, universidades), a indústria farmacêutica, a indústria produtora de equipamentos médicos e instrumentos de diagnóstico. Retomando essa formulação, a sugestão da existência de um sistema de inovação do setor saúde acrescenta um ponto importante, advindo da literatura da economia da tecnologia e da inovação: é necessário estudar os fluxos de informação tecnológica e os mecanismos de geração da inovação nesse complexo médico-industrial. Gelijns & Rosenberg (1995) apresentam uma resenha de estudos sobre as complexas interações entre universidades, indústria e sistemas de assistência médica que impulsionam o desenvolvimento da tecnologia médica: como em outros setores, as interações entre a demanda por e a oferta de inovações são complexas e multifacetadas” (Albuquerque, Souza, & Baessa, 2004, p. 283).

A inovação proporciona um conjunto de oportunidades para o desenvolvimento de projetos empreendedores inovadores de níveis muito diferentes de padrões de progresso tecnológico, que passam pela biotecnologia, nanotecnologia, indústria farmacêutica, indústria de equipamentos médicos, material de consumo médico-hospitalar, procedimentos clínicos, inovações de gestão, administrativas e estruturais, entre outras. Muitas delas apresentam relações com outros setores industriais, pelo que não seja de estranhar que muitas inovações na área da saúde tenham origem em empresas já consolidadas noutras áreas (Siemens, Hewlett Packard, General Electric, entre outras), assim como em outros setores (militar, espacial, eletrônica, telecomunicações, engenharia, entre outros). Em muitas inovações o seu desenvolvimento não resultou diretamente de outras inovações noutros setores, mas sim dum processo incremental de sinergias e complementaridades em que em muitos deles o envolvimento de especialistas médicos ou outros técnicos da saúde foram cruciais. Segundo Eduardo da Mota Albuquerque e José Eduardo Cassiolato, “O processo de inovação incremental ocorre não apenas nos laboratórios industriais, mas também na prática clínica” (Albuquerque & Cassiolato, 2000, p. 34).

Segundo os mesmos autores, decorrem com frequência novos *Spin-offs* resultantes das pesquisas universitárias mas marcadamente com espírito empresarial, visto que “Apresentam uma atmosfera universitária, mas diferenciam-se das universidades por perseguirem objetivos claramente definidos e de uso potencialmente comercial” (Albuquerque & Cassiolato, 2000, p. 32).

Como resultado de iniciativas empreendedoras nomeadamente as de carácter mais inovador e tecnológico, surge a indústria e a prestação de serviços constituindo elementos de dinamismo das economias locais e mundiais. Um país que se pretende desenvolvido no contexto global atual tem de ter empresas fortes, inovadoras e um sistema de saúde inclusivo e universal. Carlos Augusto Grabois Gadelha, 2006, refere “Todos os países que se desenvolveram e passaram a competir em melhores condições com os países avançados, associaram uma indústria forte com uma base endógena de conhecimento, de aprendizado e de inovação. [...] A noção de complexo industrial da saúde constitui uma tentativa de fornecer um referencial teórico que permita articular duas lógicas distintas, a sanitária e a do desenvolvimento económico. Isso porque a saúde, simultaneamente, constitui um direito de cidadania e uma frente de desenvolvimento e de inovação estratégica na sociedade de conhecimento” (Gadelha, 2006, p. 12).

Segundo Gadelha, Quental, & Fialho, *apud* (Albuquerque & Cassiolato, 2000) na contemporaneidade é reconhecida o carácter sistémico que engloba a geração de inovações de produtos, de processos e organizacionais na área da saúde, sendo que essa área engloba necessidades e possibilidades de inovação constante e crescente, como é o caso da difusão da biotecnologia a par das novas formas de organização dos serviços, entre outros. Toda a evolução tecnológica, os fluxos de conhecimento e de informação, permitem elevar os patamares da inovação com vantagens económicas e de bem-estar para as respetivas populações. Nessa perspetiva, segundo os mesmos autores e de um modo simplificado, podemos decompor um sistema de saúde em duas grandes vertentes, por um lado a procura social por bens e serviços de saúde e, na outra vertente, as organizações que centram na geração de recursos humanos, financeiros, tecnológicos, produtivos e de infraestruturas (Gadelha, Quental, & Fialho, 2003).

Esta consciencialização generalizada a nível nacional e internacional é constatada no estudo: “As especificidades do sistema de inovação do setor saúde - uma resenha da literatura como introdução a uma discussão sobre o caso brasileiro”, onde os autores

referem que “Não é difícil compreender que crescimento econômico contribui para melhorias na saúde. É fácil estabelecer uma correlação entre melhorias na saúde em geral e renda per capita mais elevada, maior consumo de bens e serviços, melhor infraestrutura de um país. De uma forma sintética e rudimentar, é possível afirmar que crescimento econômico causa melhorias na saúde. A relação inversa (saúde causando crescimento econômico) não é difícil de ser pensada, pois melhorias na condição de saúde de um país devem repercutir sobre as fontes do crescimento econômico.” (Albuquerque & Cassiolato, 2000, p. 37).

A preocupação deste trabalho é de apontar com clareza a importância do empreendedorismo inovador na saúde num enfoque de novas dinâmicas econômicas. Gadelha, Quental, & Fialho, referem “Em primeiro lugar, a área da saúde constitui um dos espaços econômicos mais dinâmicos de acumulação de capital e de inovação, cuja compreensão se mostra essencial para pensar políticas de promoção e de desenvolvimento (Gelijns & Rosenberg, 1995). Em segundo lugar, atualmente é reconhecido o caráter sistêmico que envolve a geração de inovações de produtos, de processos e organizacionais na área da saúde (Albuquerque & Cassiolato, 2000). Essa área alia grande possibilidade e necessidade de inovação” (Gadelha, Quental, & Fialho, 2003, p. 48).

Muitas empresas detectaram já janelas de oportunidades na área da saúde apresentando-se como empresas produtoras de bens e/ou serviços na, ou para a, área da saúde. Estas empresas apresentam no seu plano estratégico níveis de internacionalização tendo em conta que existem outros países que se encontram em níveis equivalentes de desenvolvimento ao nosso. Tendo em conta o seu potencial de oportunidade cada vez se torna mais necessário uma articulação em o próprio sistema de saúde e o sistema de inovação de lógica empreendedora, tal como se pode constatar pela criação do polo de competitividade da saúde que abrange entidades e empresas de forma transversal a nível nacional. Esta interação entre os sectores de inovação e os sistemas de saúde interseitam-se permitindo identificar uma zona comum ao que se poderá designar de sistema de inovação em saúde, devendo ser este sistema o potenciador dos projetos empresariais e do desenvolvimento económico.

Os mesmos autores referenciam que “... há certa compatibilidade sistêmica entre as necessidades do sistema de saúde e do sistema de inovação, a despeito da forte variedade nas experiências nacionais. Nesses casos, o Estado desempenha um papel primordial na compatibilização das políticas de saúde com as políticas de inovação, estabelecendo uma forte regulação sobre os agentes económicos, além das políticas usuais para o bem-estar. Ao mesmo

tempo, induz o setor empresarial a adotar estratégias inovadoras com base na lucratividade esperada dos investimentos em P&D” (Gadelha, Quental, & Fialho, 2003, p. 57).

Deste modo pode-se concluir que existe ainda muitas precaridades a nível nacional e sobretudo em áreas não dominadas por multinacionais pelo que o fortalecimento do espírito empreendedor e o reforço de políticas e cooperação em inovação na saúde tem ainda um longo caminho a percorrer, de desenvolvimento, para atingir os níveis de países mais desenvolvidos.

2.5 A Saúde e os Projetos Empresariais

2.5.1 Os Projetos Empresariais e a Cooperação

Patrícia Jardim da Palma, Miguel Pina e Cunha e Miguel Pereira Lopes, citam Bing-Shen ao referirem “Em relação ao setor de atividade, os cientistas debruçam-se sobre as vantagens e desvantagens do estabelecimento de parcerias ou alianças entre organizações empreendedoras (Bing-Sheng, 2007)” (Palma, Cunha, & Lopes, 2007, p. 101). Neste contexto enquadra-se de forma linear o empreendedorismo, os empreendedores, as empresas e o setor de atividade saúde, neste caso particular.

Os *clusters* não são unicamente entidades de promoção da cooperação institucional e empresarial, mas também facilitadores de novos projetos inovadores, como é o caso do Health Cluster Portugal, que se assume como “facilitador na área da saúde”, o que implica “aproximar os associados para que se conheçam melhor” (Portela L., 2008).

O desenvolvimento e a criação de novas empresas dependem também do tipo de projetos a desenvolver, pois nesse sentido poderão necessitar de mais cooperação com outras entidades além das condicionantes habituais como o acesso ao crédito, às tecnologias, à formação de recursos humanos especializados, ao mercado e à articulação entre outras empresas, sejam pequenas, médias ou grandes. Neste sentido, o ambiente empresarial e as políticas para as pequenas e médias empresas (PME) assumem fatores decisivos no lançamento de novos projetos, neste caso na área da saúde.

Apresenta-se assim como missão do polo de competitividade da saúde (HCP) à qual se associam em cooperação ou individualmente outras entidades em tornar o País num *player* competitivo na investigação, conceção, desenvolvimento, fabrico e comercialização de produtos e serviços associados à saúde, em nichos de mercado e de tecnologia relevante,

contribuindo assim para uma melhoria económica e uma modernização do setor da saúde. Na sua página de apresentação o HCP refere que “tem como objecto principal a promoção e o exercício de iniciativas e actividades tendentes à criação de um pólo nacional de competitividade, inovação e tecnologia de vocação internacional e, bem assim, tendo presentes requisitos de qualidade e profissionalismo, promover e incentivar a cooperação entre as empresas, organizações, universidades e entidades públicas” (Health Cluster Portugal - Pólo de Competitividade da Saúde (HCP), 2011).

Segundo o Jornal Público Digital, esta atual crise – responsável pela detioração de vários indicadores económicos – cria oportunidades de negócio, imunes à depressão. São imensos os projectos de *spin-offs* ou *start-ups*, que se estão a criar no país. Maioritariamente pautam-se por serem pequenos ou micronegócios com forte cariz de inovação e na sua maioria, provenientes das universidades (Freitas A. C., 2012).

Segundo o mesmo periódico, “Os dados fornecidos pela Universidade do Porto são os mais expressivos, mas não são os únicos que demonstram o crescimento das *spin-offs* ligadas a instituições de ensino superior público e não só. A Universidade do Minho (UM) tem um registo igualmente assinalável, tendo aumentado de seis em 2005 para 43 em 2011” (Freitas A. C., 2012).

O mesmo periódico, assinala ainda que foram criados 2226 postos de trabalho no Minho, sendo que para “... obter um retrato mais claro desta realidade, a UM avançou no ano passado para um inquérito que quis “mapear todo o universo empresarial que tenha tido por base a formação superior na academia” e concluiu que existiam 113 empresas criadas nas quais pelo menos um dos sócios é actual ou ex-aluno, docente ou investigador desta universidade. Contas feitas, são projectos que representam 362 milhões de euros em volume de negócio e 2226 postos de trabalho” (Freitas A. C., 2012).

2.5.2 A Saúde e os Novos Projetos Empresariais

A importância do empreendedorismo e das características dos empreendedores na criação de empresas deriva da noção da importância que têm na expansão e desenvolvimento económico dos países. Assim a identificação de áreas tratoras e potencializadoras de novas empresas como são as áreas emergentes e em particular a saúde são seguidas com especial atenção por agentes que se têm manifestado na sua dinamização, sejam universidades, associações empresariais ou outras entidades públicas. A criação de

empresas é considerada uma “arte” pela qual se justifica o destaque dado a muitos empreendedores e a casos de sucesso. Estes casos excedem a sua promoção quando são tecnologicamente relevantes e segundo têm influência na vida das populações e no desenvolvimento económico dos países. Assim se justifica o destaque dado aos projetos ligados à área da saúde que conforme já foi referido se alicerçou na sua maioria na produção científica e nas tecnologias.

As organizações constituem simultaneamente fenómenos individuais e sociais pelo que áreas distintas podem revelar-se importantes para a explicação dos fenómenos que lhes estão ligados. Neste contexto resume-se a demonstração das sinergias entre as organizações, a saúde, a inovação e o empreendedorismo como fatores favoráveis para o enriquecimento do empreendedorismo na saúde. Segundo dados da Comissão Europeia (2003), o tecido empresarial europeu é constituído em cerca de 99,8% por pequenas e médias empresas, que são responsáveis por 60% a 70% do emprego, sendo que em Portugal, esta percentagem é ainda maior, ascendendo a 75%.

Tem sido afirmado e desejado por muitos actores responsáveis pelo desenvolvimento regional e nacional a importância de estruturar um conjunto de novas actividades empresariais que actuem, ou derivem, ou melhorem a área da saúde.

Importa ainda referir que estas actividades são geradoras de emprego a partir do macro setor da saúde conforme referem os mesmos autores “O total de empregos gerados pelo macrossetor saúde, segundo esses dados, alcança 1.844.388 de trabalhadores. Estão incluídos aí os serviços de saúde, privados e públicos, além das actividades industriais do setor (produção de medicamentos, farmacoquímicos, equipamentos e instrumentos médico-cirúrgicos), das actividades atacadistas e varejistas de comercialização destes produtos; seguros de saúde; actividades de saneamento básico” (Albuquerque & Cassiolato, 2000, p. 53).

Todos os caminhos apontam para a importância das actividades empreendedoras, inovadoras terem uma forte interação com os sectores específicos do conhecimento, tendo em conta a mais-valia dos fluxos de informação que podem afetar positivamente as práticas médicas e a saúde no seu geral.

No manual orientativo de creación de empresas para jóvenes emprendedores, refere-se que “Sin Idea no hay negocio” e que “Una vez definidas la idea y los recursos

necesarios para ponerla en práctica, tendríamos que analizar y estudiar el mercado al cual nos vamos dirigir.” (Asociación de Jóvenes Empresarios de Vigo, 1997, p. 38). Esta análise vai-nos permitir identificar oportunidades, que quando num contexto da área da saúde, irão no sentido da identificação do potencial ao nível da prestação de serviços nesta área ou na prestação de serviços, novos produtos, assistência técnica em materiais e equipamentos, consumíveis e outros que lhes são imprescindíveis para os seus trabalhos, muitos deles foram até agora importados e a nossa realidade económica cada vez mais impõe que tenham origem nacional.

As novas atividades empreendedoras podem conhecer varias origens sendo uma delas através de *spin-offs*, que segundo a Asociación Nacional de CEEI Españoles, define “Una empresa facilita la salida de un seno para crear una nueva empresa a un trabajador, sección, departamento o división” (Asociación Nacional de CEEI Españoles, p. 20). Assim os *spin-offs* podem ser provenientes de projetos empresariais já existentes, de universidades ou de outras entidades científicas.

O sucesso de novos projetos dependem em boa parte da capacidade de saber cooperar e detetar e envolver pessoas ou entidades capazes de após terem elevadas mais-valias de conhecimentos científicos de gestão profissionalizada e de inovação. Assim no documento Regio/2000/01259 da Comissão Europeia, intitulado A Cooperação Inter-Empresas como Instrumento de Desenvolvimento Local – Euroclusters de 2000, refere-se que “O lançamento de um projecto de cooperação exige, naturalmente, competências e atitudes apropriadas” (Comissão Europeia - Direcção da Política Regional, 2000, p. 12). Este documento apresenta um conjunto de experiencias europeias de *clusters*, marcando assim um novo conceito de desenvolvimento regional através de projetos de elevada cooperação empreendedora entre entidades com atividades muito diversas, mas sempre em torno da mesma atividade âncora, pelo que não são alheios as constituições no nosso País dos chamados polos de competitividade e os *clusters*, nomeadamente o *cluster* da saúde, designado por Health Cluster Portugal, que engloba mais de uma centena de membros.

A interligação entre os sistemas de saúde e sistema económico e empresarial, torna-se crescente à medida que a lógica empresarial se faz sentir em todos os segmentos de negócios, desde as empresas mais tradicionais às mais inovadoras, numa lógica de atuação em áreas mais inovadoras e mais exigentes sobre o ponto de vista de gestão profissionalizada. A título de exemplo, Carlos Augusto Grabois Gadelha refere “... o

processo de penetração do capital e empresariamento da área de saúde e de constituição de um complexo económico movido pela lógica de mercado não é novo, já tendo sido identificado por Cordeiro (1980) há mais de 20 anos” (Gadelha, 2003, p. 522). Contudo e de acordo com esta orientação, o sector da saúde constitui um espaço importante de inovação, de investimento, de cooperação e de empreendedorismo numa lógica de eficiência com níveis elevados de gestão profissionalizada.

Segundo o Jornal Público Digital, “A área da Saúde será uma das mais exploradas por estas pequenas e microempresas. Em Abril de 2008, o Health Cluster Portugal (HCP) iniciava a sua missão de internacionalizar a saúde nacional com 55 parceiros. Hoje reúne 125 instituições e mantém o objectivo de lançar cinco novos medicamentos portugueses até 2020. “É óbvio que a actual situação económica não é risonha para ninguém, mas, em relação aos nossos parceiros, as coisas não pararam”, refere Joaquim Cunha, director executivo do HCP” (Freitas A. C., 2012).

Os projetos empresariais ligados à área da Saúde encontram-se em forte expansão, tendo em conta um conjunto de novos projetos apoiados pela agencia de inovação (adi), e que decorrem de *cross selling* das atividades existentes em empresas, numa logica de desenvolver novos produtos, novos conceitos, novas atividades emergentes ligadas à área da saúde. Neste sentido podemos referir um conjunto de projetos financiados pela agencia de inovação, nomeadamente:

Programas de Apoio	Sigla	Promotor Líder	Apoio Público Total	Ano
DEMTEC	ALERT	ALERT LIFE SCIENCES COMPUTING, S.A.	€ 397.723,40	2005
I&D em Consórcio	EPARIMED	PRONEFRO - Produtos Nefrológicos, AS	€ 703.709,06	2002
I&D em Consórcio	ALERT	ALERT LIFE SCIENCES COMPUTING, S.A.	€ 231.427,00	2002
I&D em Consórcio	Manchester	ALERT LIFE SCIENCES COMPUTING, S.A.	€ 32.975,98	2002
IDEIA	MAQBIO	Medmat Innovation - Materiais Médicos, Lda	€ 81.940,83	2005
IDEIA	URMAL	ImunoSTAR - Inv. e Com. Prod. biodiagnóstico S.A.	€ 64.495,47	2006
IDEIA	Omniview	Speculum, Artigos Médicos Lda	€ 99.605,37	2007
IDEIA	NanoSpinSkin	Ceramed - Cerâmicos para aplicações médicas, Lda	€ 92.778,85	2008
Ini. Comum. PME	STERITEX	FAPOMED - Indústria Produtos Médico-Cirúrgicos, S.A.	€ 195.792,71	2000
Ini. Comum. PME	PAFDEMO	NOVAMED - EQUIPAMENTOS MÉDICOS, S. A.	€ 100.311,00	2000
Ini. Comum. PME	CERAMED	EUROCITEL - Instr. Equip. Médico-Cirúrgicos, LDA.	€ 117.809,23	2000
Ini. Comum. PME	NOVODPN	GDPN - GENÉTICA MÉD. E DIAGNÓSTICO PRÉ-NATAL	€ 153.002,35	2000
Ini. Comum. PME	COMEFRO	PRONEFRO - Produtos Nefrológicos, AS	€ 186.471,57	2000
NEOTEC	NEUROEYE	NEUROEYE - Electromedicina e Psicofisiologia da Visão	€ 84.998,93	2007

Tabela 1– Projetos apoiados pela ADI e aprovados através dos diversos sistemas de incentivos.

Fonte – in (Agencia de Inovação, 2012)

2.5.3 A Saúde e as Oportunidades de Negócio

O carácter ainda incompleto e imaturo da inovação nos países, nomeadamente os menos desenvolvidos, cria um conjunto de novas oportunidades empreendedoras em áreas da agricultura, têxtil, polímeros, cutelaria, eletrónica, informática, construção de equipamentos, investigação, biotecnologia entre muitas outras, potenciadoras da criação de novas lógicas ou da reorientação das empresas existentes.

O empreendedorismo e a inovação conjuntamente apoiados por modelos de gestão profissional, e enquadrados nesse ambiente de cooperação e de *clusters* permitem levar por diante projetos empreendedores de grande qualidade e sustentabilidade, permitindo identificar os principais fatores críticos de sucesso sejam eles endógenos ou exógenos. Estas temáticas quando ligadas à saúde em qualquer dos seus âmbitos permite desenvolverem um conjunto inúmero de negócios. Uma área muito sujeita à investigação é a que está relacionada com o turismo na saúde e bem-estar. Desde hotéis, *resorts*, termas, turismo em geral, *spa's*, operadores turísticos e muitos outros são algumas das áreas capazes de gerar novas empresas ou levar à modernização ou reorientação de outras existentes.

Muitas das janelas de oportunidades apresentadas no referido estudo são hoje já frequentadas por clientes fidelizados mas ainda com elevado nível de potencialidade tendo em conta as tendências de consumo que vamos constatando no nosso quotidiano.

Como fator de desenvolvimento económico é ainda apresentado um conjunto de impactos do empreendedorismo de saúde e bem-estar. Os mesmos autores referem no capítulo 4 – Impacte do Empreendedorismo de Saúde e Bem-estar, que indiretamente se abrem mais janelas de oportunidades nomeadamente ao nível de parques temáticos, passeios e visitas temáticas e de estudo, atividades desportivas e de lazer, eventos, alojamento e restauração e indústrias relacionadas (Sarmiento Coelho & Portela, 2010, p. 112).

Segundo a UMIC - Agência para a Sociedade do Conhecimento do Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, aquando da organização da XXI Cimeira Luso-Espanhola em Novembro de 2005, esta temática foi considerada tão relevante que permitiu a criação do Laboratório Internacional Ibérico de Nanotecnologia, com o apadrinhamento de ambos os países, como forma de abrir um novo ciclo de potencialidades económicas,

baseadas no conhecimento, altamente geradoras de novas atividades, muitas delas relacionadas com a saúde e geradoras de novos e mais rentáveis negócios com projeção internacional (Ministério da Ciência, 2010).

Em conceitos atuais a base do conhecimento constitui um dos fatores mais dinâmicos e mais relevantes da competitividade empresarial e inovacional. Assim e ainda segundo Carlos Augusto Grabois Gadelha, “atualmente se percebe claramente que para o desenvolvimento econômico não basta ter capacidade produtiva, mas também é essencial ter uma base sistêmica e industrial capacitada para a geração de conhecimento e de inovação (Kim & Nelson, 2005). [...] Embora estratégica para a racionalidade do sistema e para o atendimento das necessidades de saúde, esta forma tradicional do tratamento da questão tecnológica e da inovação no campo da saúde não abrange a saúde em uma outra dimensão. Isto é, a saúde como uma frente importante de inovação, geração de renda e emprego e de desenvolvimento num contexto de globalização excludente e assimétrica (Lastres et al, 2005), onde a dependência econômica aparece em diversas formas, inclusive, e de modo importante, na produção de bens e serviços em saúde” (Gadelha, 2006, p. 12).

Ciência, tecnologia, inovação e empreendedorismo constituem atualmente elevadas preocupações para os académicos, empresários e governantes. Existem muitas entidades públicas e privadas a desenvolver trabalho nestas áreas mas sem estarem suficientemente alertadas nas suas possibilidades e objetivos com aquilo que seria desejável para o desenvolvimento económico do país e consequente bem estar das populações. Muitas entidades ainda que teoricamente pratiquem a cooperação, o que é certo, é que, no terreno cada uma pretende acima de tudo a sua notoriedade e o seu financiamento. Quando se aborda um sistema de inovação na área da saúde a componente económica e a componente social são igualmente importantes pelo que as entidades, sem perda da sua total autonomia deveriam orientar-se debaixo de políticas globais nacionais.

Um dos aspetos que têm dividido opinião relativamente à maior intervenção de privados na área da saúde ou nomeadamente de novas empresas fornecedoras de meios de diagnóstico, serviços ou dispositivos médicos entre muitas outras tem a ver com aspetos económicos e alguma promiscuidade financeira pública e privada, tendo em conta a necessidade de serem realizados novos contractos ou renegociados alguns já existentes. Neste sentido a transparência e a monitorização ao qual se junta a continuada necessidade

da contenção das despesas públicas tomam particular atenção dos diferentes atores e da população em geral. Paulo Freitas e Ana Escoval, referem “Este desiderato obtém-se na contratualização, tal como foi desenhada inicialmente, e este facto contribui para que este processo seja considerado como um elemento fundamental da reforma do funcionamento do Estado no setor da saúde, talvez a mais importante nos últimos anos, na linha da introdução de instrumentos privatísticos na organização da Administração Pública.” (Freitas & Escoval, 2010, p. 131). Compreendendo-se que em matéria de contratualização estamos perante um fenómeno contemporâneo e necessariamente de aperfeiçoamentos e de maior transparência, como factor de dar mais confiança às populações que os seus dinheiros públicos estão a ser bem aplicados e nas políticas certas e mais rentáveis, nunca esquecendo que se não existir evolução gastamos mais recursos e não teremos bons resultados.

Segundo Sarmento Coelho & Portela (2010), a importância dos estudos de mercado na caracterização dos fatores críticos de sucesso da oferta de saúde e bem-estar e ainda produtos e preços de saúde e bem-estar e a respetiva comunicação e distribuição referindo que “A distribuição dos 83 profissionais do turismo [...] 60% trabalham no alojamento turístico e nas agências de viagens, de realçar que 14% trabalham em saúde e bem-estar. Na actividade docente e de investigação no turismo há 13% dos profissionais do turismo na amostra” (Sarmento Coelho & Portela, 2010, p. 55).

Segundo os mesmos autores, abrem-se um conjunto de janelas de oportunidades que vão desde a medicina e saúde, às saunas, massagens, aos tratamentos e aplicações, à ginástica, às piscinas e *jacuzzi*, entre outras (Sarmento Coelho & Portela, 2010, p. 61).

O empreendedor normalmente tem a capacidade de se apresentar como um agente de mudança, inovador, capaz de relacionar o risco e a incerteza. Possuidor de características próprias, toma a seu cargo um empreendimento e ousa dentro de limites calculados, tomando iniciativas e enfrentando obstáculos com determinação. De acordo com a Comissão Europeia, empreendedorismo é “... a dynamic process by which individuals constantly identify economic opportunities and act upon them by developing, producing and selling goods and services. This process requires qualities such as self-reliance, a capacity for risk-taking and a sense of personal commitment” (European Commission, 1998, p. 1). Deste processo decorre a criação de novas empresas, a criação e desenvolvimento de novos projetos em empresas existentes, independentemente da

dimensão ou da estrutura acionista. O sucesso empresarial estima-se em 25% pelo valor das ideias e 75% pelas pessoas que o levam à prática.

Parece existir uma sistematização em que a primeira fase da identificação de oportunidades é um processo com significado na criação de um negócio, pelo que de seguida, atrás de uma oportunidade existe sempre uma ideia. De uma forma geral é necessário ter em atenção que as oportunidades geralmente são únicas.

Podemos agrupar as principais fontes de ideia de negócio da seguinte forma:



Figura 16 – Modelo das fontes de ideias de negócio

Fonte: Próprio

Existem um conjunto de oportunidades, normalmente definidas de *Market-Pull* ou de *Opportunity-Pull* que resultam de: (1) Inovação dirigida à satisfação de necessidades do mercado, ou de segmentos de mercado; (2) Da participação e experiência e criatividade dos consumidores; (3) De melhoria de tecnologias disponíveis a cada momento; (4) da percepção de novas oportunidades. Outro conjunto de oportunidades são ainda definidas com *Technology-Push* ou *Capability-Push*, nomeadamente: (1) Inovação dirigida a melhorar técnicas, procedimentos, processos ou produtos; (2) Aplicações de investigações, experiências, protótipos e testes; (3) Fortes conhecimentos técnicos especializados.

Assim existirá uma fase de avaliação de oportunidades com critérios pré-determinados e que valerá a pena desenvolver e melhorar permanentemente, quer ao nível

do mercado, dos recursos humanos, do investimento, do aspeto financeiro e das vantagens competitivas.

Dentro das muitas oportunidades de negócio, no macro sector da saúde, a indústria de equipamentos e materiais médicos e hospitalares, assim como os odontológicos ocupam papéis de importante destaque, no que respeita a sua utilização nas prestações de serviços de saúde e que fazem parte das chamadas atividades emergentes, onde se relacionam fatores de competitividade e de valor acrescentado significativos. Estas soluções traduzem-se em negócios ou atividades industriais, comerciais ou de serviços significativos, o que em alguns países se denomina por complexo industrial da saúde.

O entendimento da necessidade de incentivar as indústrias da saúde, como fonte de desenvolvimento económico – num momento de grandes evoluções sociais e tecnológicas – seguem novos posicionamentos, o que significa, novas oportunidades. Negócios proliferam na área dos laboratórios, dos reagentes, materiais para análises clínicas, equipamentos vários, tal como: radiologia e diagnóstico de imagem, acessórios para raio x, assistência técnica, informática e eletrónica, instrumentos cirúrgicos, têxteis técnicos, sapatos especiais, equipamentos fisioterapêuticos, hotelaria, mobiliários, equipamentos cirúrgicos, aparelhagens de ultrassom, implantes, produtos ortopédicos, material de consumo médico-hospitalar tal como: cateteres, equipamentos para soro, tubos plásticos, seringas, resinas, amálgamas são alguns dos muitos produtos ou serviços interligados, disponíveis para uma inovação crescente e constante. As empresas existentes ou potenciais, apresentam no seu *portfólio* produtos e serviços inovadores com grande probabilidade de crescimento no médio prazo. O mundo empresarial tem estado atento a estas oportunidades através da criação de novas empresas, ou de novos *spin-off's* académicos ou empresariais, ou da modernização, ou diversificação das empresas existentes, ou mesmo pela aquisição ou fusão de empresas, numa lógica de sinergias, complementaridade ou incremento de valor acrescentado. O dinamismo destas áreas de negócios está estão ligados, quer à procura, quer ao desenvolvimento de novas tecnologias o que permite a sua utilização ou incorporação.

As empresas têm sido capazes de construir estratégias empresariais assentes na sofisticação dos produtos e dos serviços com aplicação neste macro sector da saúde. Estes negócios são ainda mais interessantes nos países em via de desenvolvimento, quer pelas suas lacunas, quer pelo seu potencial. A título de exemplo e a nível internacional, no artigo

de João Paulo Pieroni, Carla Reis, José Oswaldo Barros de Souza, subordinado à temática: A indústria de equipamentos e materiais médicos, hospitalares e odontológicos: uma proposta de atuação do BNDES, publicado na revista do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES Sectorial 31), refere na pagina 198: “... o faturamento do setor tem crescido de forma significativa. Entre 2003 3 2008, o aumento na receita em valores nominais foi de aproximadamente 50% e a participação da indústria de transformação brasileira no faturamento alcançou 0,46.”, onde se constata a tendência dos últimos anos, de uma forma em geral (Pieroni, Reis, & Souza, 2010, p. 198).

A necessidade de investir na área da saúde, deriva dos desafios que se apresentam neste macro sector, e que resultam como finalidade da maior esperança de vida, da manutenção de uma população mais ativa, da contribuição que as pessoas têm para o desempenho económico das regiões, o envelhecimento mais saudável e as ameaças futuras, tal como a obesidade, o tabagismo, o alcoolismo, entre outros. Isto leva-nos à constatação que não devemos confiar nas evoluções realizadas até à data, mas prepararmo-nos para novas fases e em novos contextos económicos e sociais. Neste sentido as oportunidades de novos negócios, como novas janelas de oportunidades proliferam face à necessidade de mais inovação em todos os níveis e à necessidade de continuar-se a investir, seja ao nível tecnológico, do conhecimento, dos produtos, dos equipamentos, dos laboratórios, dos dispositivos médicos, entre outros, independentemente de serem investimentos públicos, privados, ou financiamentos europeus. Os fundos estruturais são uma alavanca importante para novos projetos e um sinal de futuro e de novos projetos empresariais. No folheto informativo da Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores, de Setembro de 2007, pagina 2, refere-se um conjunto de aplicações dos fundos estruturais, onde se verifica a diversidade de aplicações e as janelas de oportunidades que de aí decorrem.



Figura 17 – Inversiones en salud dentro de los fondos estructurales

Fonte: (Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores de la Comisión Europea, 2007)

Muitas oportunidades de negócio estão a surgir, algumas já visualizadas e trabalhadas por muitos promotores empreendedores, e outras ainda não trabalhadas, sem prejuízo dos seus eventuais potenciais. Elucidativo desta realidade, são alguns dos projetos inovadores ao nível dos cuidados de saúde, que o blog “Entrepreneurship – United by the power of ideas” destaca para melhores candidatos a ingressar nos programas da Cleveland Clinic em 2012, ao nível das novas tecnologias em saúde. Identificam-se desde já alguns exemplos, como é o caso da terapia da insuficiência cardíaca com células estaminais - melhora a função cardíaca em pacientes com insuficiência cardíaca crônica pelo crescimento de novos músculos no coração, ou mesmo do diagnóstico de catarata por *smartphone*, pesquisadores do MIT desenvolveram um dispositivo simples que acoplado a um *smartphone* comum fornece um diagnóstico de catarata em poucos minutos, algo que normalmente exige um investimento na ordem dos 5.000 dólares e que compreende, equipamentos e um médico para interpretar os resultados dos testes, sendo que, ambos, não são fáceis de encontrar nas zonas rurais e países menos desenvolvidos (Ewing Marion Kauffman Foundation, 2011).

Não resta quaisquer dúvidas, quanto às alterações positivas e uma maior dinâmica, que têm pautado o mercado dos dispositivos médicos, nos últimos cinco anos. As exigências e as mutações que se têm vindo a revelar no macro sector da saúde exigem atualmente, novas formas de abordar os as necessidades e exigências do macro sector da saúde. Um exemplo de inovação é a parceria criada entre o Hospital de S. João, no Porto e a Biodevices – empresa produtora das ‘t-shirts’ inteligentes – no sentido de criar um ‘*Babygrow*’ capaz de monitorizar os sinais vitais dos bebés. Esta tecnologia conhecida como ‘*Vital Jacket*’ assenta num “... dispositivo, com tecnologia bluetooth, grava a informação para um cartão SD que é depois descarregada directamente para o computador. [...] O Vital Jacket é uma parceria da Biodevices com a Petrutex, conhecida por desenvolver, entre outros produtos inovadores, o LZR Racer, o fato de banho mais rápido do mundo, com que Michael Phelps ganhou a medalha olímpica em Pequim” (Controlinveste, 2011). Este sistema “... custa um quarto do preço dos holters tradicionais. A Biodevices, que exporta mais de 90% da produção, estima crescer mais de 30% em 2012. Em 2009, estimava vender 10 mil unidades e facturar dois milhões de euros, mas

hoje não dá números de vendas. [...] O VitalJacket foi reconhecido como dispositivo médico em finais de 2009, estando já certificando na Europa e Brasil e com o processo a decorrer nos EUA” (Controlinveste, 2011).

3 Metodologia

A metodologia pode ser entendida como o “... corpo orientador da pesquisa que, obedecendo a um sistema de normas, torna possíveis a seleção e articulação de técnicas, no intuito de se poder desenvolver o processo de verificação empírica” (Pardal & Correia, 1995, p. 10).

“Researchers implicitly assume that the terms they use are clear, that their samples are appropriate, and that their measurements are accurate. Designing a good study can be seen as trying to reduce these kind of assumptions to a minimum” (Fraenkel & Wallen, 2003, p. 17).

Na metodologia pretende-se embutir os alicerces conceptuais e metodológicos imprescindíveis para o desenvolvimento deste trabalho. Pretende-se neste capítulo elencar e descrever a importância das variáveis em estudo, assim como futuramente se fará a descrição como foi conduzida a recolha dos dados e passar-se-á caracterização da mesma amostra. Posteriormente serão descritos os procedimentos que estiveram inerentes à construção do questionário e as métricas utilizadas relativamente a cada uma das variáveis.

3.1 Questão principal da Metodologia

Dada a finalidade deste trabalho, importa definir de forma imparcial o nosso entendimento sobre empreendedorismo e inovação, contextualizando ambos os elementos e a sua importância no macro sector da saúde.

Deste modo esta investigação irá abordar a realidade dos últimos anos, assim como os instrumentos utilizados, permitindo identificar e clarificar lacunas existentes, bem como, identificar ferramentas e instrumentos de alavancagem para estes projetos como forma de atingirmos níveis de excelência quando comparados com outros países mais desenvolvidos.

Assim após a aprovação da temática pelo orientador responsável do mestrado, passou-se a uma pesquisa intensa das várias áreas que se consideraram fundamentais para atingir os objetivos que se pretendiam alcançar. Foram feitas pesquisas temáticas por autores, por tipo de publicação nomeadamente: livros, artigos científicos, casos de estudo,

entre outros; quer a nível nacional, quer internacional. A nível internacional pretendeu-se constatar: quais os países e as instituições científicas, mais produtivas e de qualidade, cujas intervenções eram compatíveis com o presente trabalho.

A seleção e a coerência das informações recolhidas foram fundamentais para se poder caminhar no sentido de legitimar a investigação e com enfoque nos respetivos objetivos. Neste sentido a definição da metodologia mais adequada, assim como a definição do modelo de investigação, respetivas técnicas a utilizar representam um esforço construído na busca da sua otimização e clarividência.

3.2 Questões da Investigação / Hipóteses

Decorrente da escolha da temática, como resultado de uma ampla investigação sobre a temática e a constatação da existência de uma importante lacuna na abordagem integrada do empreendedorismo e da inovação como fatores potenciadores de novos projetos empresariais, nomeadamente quando relacionados com a área da saúde, considera-se ser possível alcançar algumas preposições, nomeadamente:

- A forma como se pode desenvolver novos projetos empresariais, de elevada mais-valia de empreendedorismo e de inovação, na área da saúde.

Assim como:

- A melhor forma de se identificar janelas de oportunidades, passíveis de serem convertidas em novos projetos empresariais, contribuindo assim para o desenvolvimento económico e social das populações e das regiões.

Deste modo o conceito de empreendedorismo que se apresenta nesta investigação focaliza-se, essencialmente na identificação e na exploração de oportunidades de negócio suscetíveis no macro sector da saúde, catalogando o empreendedorismo como um fator potenciador de novos projetos.

Assim, podemos referenciar que será maioritariamente investigado um conceito de empreendedorismo alicerçado em quatro vetores:

- O empreendedor e as suas características;
- A identificação e a exploração de oportunidades emergentes de negócio;

- A possível criação e/ou reorientação de empresas;
- O empreendedorismo e o desenvolvimento económico.

Abordar-se-á o empreendedorismo sob uma perspectiva em grande parte Schumpeteriana, visto que o mesmo autor estabeleceu conceitualmente, o empreendedor como inovador, afirmando que o importante não é apenas o lucro mas sim a realização dos sonhos individuais, o sucesso e a alegria. O mesmo autor refere que: “First of all, there is the dream and the will to found a private kingdom, usually, though not necessarily, also a dynasty. The modern world really does not know any such positions, but what may be attained by industrial or commercial success is still the nearest approach to medieval lordship possible to modern man. Its fascination is specially strong for people who have no other chance of achieving social distinction. The sensation of power and independence loses nothing by the fact that both are largely illusions” (Schumpeter, 1934, p. 93).

Antoninho Caron, afirma que “As limitações ao crescimento económico e social, na visão de Schumpeter, não estão na falta de investimentos, mas sim na ausência de competências para identificar oportunidades de negócios e empreender” (Caron, 2004).

Segundo esta perspectiva, é importante considerar em que medida o ambiente sociocultural – como gerador de ações empreendedoras – exerce um importante papel na construção e desenvolvimento de uma sociedade influenciando directamente o nível de desenvolvimento económico de um país. Paul Davidson Reynolds, vencedor em 2004 do Prémio “*International Award for Entrepreneurship and Small Business Research*”, explica como o empreendedorismo é um dos principais interlocutores entre os indivíduos, o seu papel social, as formas de agrupamentos sociais (tais como redes e grupos étnicos) e o desenvolvimento económico. Este autor refere que: “Analysis of the processes associated with new firm births across seven advanced market economies in the late 1980s (France, Germany, Ireland, Italy, Sweden, United Kingdom and the United States) indicates three processes having a positive impact on firm birth rates:

- growth in demand, indicated by population growth and growth in income
- a population of business organizations dominated by small firms
- a dense, urbanized context, reflecting the advantages of agglomeration, presumably including the benefits of access to customers, sources of supply and capital, as well as awareness of competitors’ actions” (Reynolds, 2005, pp. 353-354).

Paul Davidson Reynolds refere ainda que “The three main factor prompting respondents to start a business include: a *passion for the field* (22%), to improve their *financial situation* (21%) and finally *to be her or his own boss* (13%). When asked what they would be doing if they were not starting a business, many people said they would be working for others (46%). About 22% of respondents said they would be taking care of family or spending more time on hobbies” (Reynolds, New Business Creation: An Internacional Overview, 2011, p. 65).

Dessa perspetiva, é importante considerar que as ações empreendedoras exercem um importante papel na construção e desenvolvimento de uma sociedade.

Paul Davidson Reynolds é também citado por Yuen-Ping Ho e Poh-Kam Wong aquando referem no seu artigo – *Financing, Regulatory Costs and Entrepreneurial Propensity*”, publicado em 2006 na Small Business Economics – que: “Following Reynolds et al. (2005), national entrepreneurial propensity is the aggregate result of individual decisions to become entrepreneurs, where entrepreneurs are broadly defined as persons who engage in any behaviour related to new business creation. In addition to individuals who are involved in running newly-formed firms, anyone who is attempting to start a new venture qualifies as an entrepreneur in this definition, regardless of the outcome of the attempt. Correspondingly, the process of entrepreneurship encompasses the behaviour of newly-created ventures as well as all start-up attempts, whether successful or not” (Yuen-Ping & Poh-Kam, 2006).

Assim podemos afirmar que o empreendedorismo potencia uma rede, capaz de captar, incubar, criar, albergar e potenciar ações empreendedoras no seio das sociedades em geral, gerando oportunidades de negócio, tornando-se deste modo um importante instrumento na construção e desenvolvimento económico e social de uma qualquer sociedade, região e ou país.

Esta dissertação segue uma metodologia baseada na formulação de hipóteses, logo urge sugerir as seguintes hipóteses de investigação:

H1: As características do empreendedor afetarão o sucesso do projeto.

H2: O ambiente empreendedor é um dos principais responsáveis pela identificação e motivação do desenvolvimento de oportunidades emergentes de negócio.

H3: Os níveis de empreendedorismo estão diretamente relacionadas com a criação e/ou reorientação de empresas no macro sector da saúde.

H4: O empreendedorismo é um dos principais alicerces do desenvolvimento económico.

Debruçando-nos agora sobre o conceito de inovação, e também sobre uma perspetiva Schumpeteriana da economia, podemos afirmar que a inovação é o garante da alavancagem dos sistemas produtivos e a geração de novos ciclos económicos.

Para Schumpeter (1934), a inovação é a crucial origem da competição salutar e efetiva, da transformação da sociedade e inevitavelmente do desenvolvimento económico. Segundo o mesmo autor, a criação, melhoramento e/ou reorientação de produtos, processos e/ou organizações é o sustentáculo da inovação, geradora de competitividade devastadora aquando comparada a competição não inovativa (Schumpeter, 1934).

Schumpeter explica que: “economic development is driven by the discontinuous emergence of new combinations (innovations) that are economically more viable than the old way of doing things” (Drejer, 2004, p. 556, citing Schumpeter, 1934). There are three important elements to note from this quote. First, innovation occurs when prior *routine behavior is challenged* by the entrepreneur’s new practices. Second, the change must be *discontinuous* in the sense that it is not just incremental adaptations to the existing system caused by neoclassical shifts in external factors. And third, the innovation must be *economically more viable than the previous practices*” (Darmer & Hansen, 2006, p. 6).

Também o professor Christopher Freeman no seu artigo “Innovation and Long Cycles of Economic Development”, apresentado no seminário internacional sobre inovação e desenvolvimento no sector industrial, corrobora esta visão afirmando: “Schumpeter justified on three grounds his view that technical innovation was more like a series of explosions than and incessant transformation. First, he argued that innovations are not at any time distributed randomly over the whole economic system, but tend to be concentrated in certain key sectors and their surroundings, and that consequently they are by nature lopsided and disharmonious. Secondly, he argued that the diffusion process is also inherently an uneven one because, first a few and then many firms follow in the wake of successful pioneers” (Freeman, 1982).

Para Stan Metcalfe e Ronnie Ramlogan do centro de investigação sobre a inovação e a competitividade, “One of the central claims in Schumpeter’s Theory of Economic Development is that invention is not to be confused with innovation, that the later is an economic act and indeed that innovation may depend not on new technology but on new perceptions of market opportunity. There is a danger that this insight is lost if we slip into equating innovation systems with science and technology systems or with activities carrying out R&D. They are part of the picture but not the active part. Every innovation depends on an act of enterprise, on an entrepreneurial judgement that the economic world can be organised differently, on a reading of the market data which suggests to the alert mind that through using invention, whether technical or organisational, a new activity can displace an existing constellation of activities. [...] As Schumpeter pointed out the consequence is that the innovation process is highly uncertain and it threatens established positions and encourages those positions to resist the innovation process” (Metcalfe & Ramlogan, 2005, p. 14).

Deste modo, abordaremos a inovação como um conjunto de práticas recomendadas – capaz de agilizar e/ou reinventar o processo germinativo da inovação na saúde, capitalizando valor aos seus produtos e/ou serviços – mas também como um elo fundamental ao empreendedorismo e desenvolvimento económico.

Nesta investigação será dada particular atenção ao macro sector da saúde e seus subsistemas, optando-se por não aprofundar outros sectores de atividade onde estes mesmos instrumentos – empreendedorismo e inovação – seriam igualmente fatores potenciadores de novos negócios.

Outra das limitações deste estudo é a não inclusão do estudo do empreendedorismo em todas as suas facetas, amplamente referidas em literatura publicada, tais como o empreendedorismo masculino versus feminino, o empreendedorismo individual versus o empreendedorismo corporativo, os empreendedores de alto crescimento versus os empreendedores que procuram apenas criar o seu próprio emprego, o empreendedorismo jovem ou ainda o empreendedorismo social, o empreendedorismo de inserção social e/ou o empreendedorismo tecnológico.

O mesmo será válido para o estudo da inovação, que maioritariamente incidirá sobre o estudo da inovação como garante de um nível científico e tecnológico avançado,

responsável pela especialização, condição necessária – mas não suficiente – para assegurar uma posição de liderança, o que permitirá manter uma atividade elevada de inovação, através da qual novos produtos e/ou novos processos capitalizem vantagem competitivas.

Everett M. Rogers, cuja obra constitui uma basilar referência no estudo da difusão das inovações, refere-se à inovação como um processo mental que sobrevém desde a altura em que um qualquer indivíduo toma conhecimento da mesma até à altura em que a decide adotar. O mesmo autor refere: "Diffusion is the process by which an innovation is communicated through certain channels over time among the members of a social system. It is a special type of communication, in that the messages are concerned with new ideas" (Rogers, 1995, p. 5).

O mesmo autor descreve a inovação como: "An innovation is an idea, practice, or object that is perceived as new by an individual or other unit of adoption. It matters little, so far as human behavior is concerned, whether or not an idea is objectively new as measured by the lapse of time since its first use or discovery. The perceived newness of the idea for the individual determines his or her reaction to it. If the idea seems new to the individual, it is an innovation" (Rogers, 1995, p. 11).

"The innovation-decision process is the process through which an individual (or other decision-making unit) passes from first knowledge of an innovation, to forming an attitude toward the innovation, to a decision to adopt or reject, to implementation of the new idea, and to confirmation of this decision" (Rogers, 1995, p. 20).

Daqui decorrentes, e quanto à temática da inovação propõem-se as seguintes hipóteses:

H5: A inovação é uma das principais chaves de sucesso dos projetos empresariais.

H6: Elevada atividade de inovação, gera um alargado conjunto de novos produtos, novos serviços, novos processos e/ou novos procedimentos.

H7: Existe a necessidade de manter uma elevada atividade de inovação, para que sejam geradas vantagens competitivas sustentáveis, duradouras e diferenciadoras.

H8: As boas práticas em inovação devem estar presentes nos novos negócios relacionados com o macro sector da saúde.

H9: A inovação deve ser encarada em todas as suas dimensões, nomeadamente ao nível da estratégia da organização, do marketing, da produção, dos recursos humanos, entre outros.

O macro sector da saúde, além de albergar todas as atividades de prestação de serviços de saúde, é uma estrutura complexa que inclui a utilização de milhares de produtos, processos, procedimentos, normas técnicas, contribuindo para manter ou elevar o estado de saúde e bem-estar das populações humanas. Nesta perspetiva é de fácil entendimento que o macro sector da saúde encerra em si mesmo, um enorme potencial para a promoção de novos negócios e paralelamente o desenvolvimento económico.

Ao nível do macro sector da saúde, os últimos 10 anos pautam-se por serem um período de substancial reconfiguração, com uma elevada atividade empresarial, que se traduz em esforços para estimular a inovação de produtos e serviços, independentemente de estes se inserirem nos cuidados básicos de saúde, ou numa qualquer atividade periférica deste mesmo macro sector.

Richard B. Saltman, Reinhard Busse e Elias Mossialos referem-se ao desenvolvimento do macro sector da saúde como “A wide variety of market-inspired efforts to stimulate service innovation, including increased quality and greater efficiency, have been launched in both public and not-for-profit private sectors, and in core health service activities as well as in more peripheral supplies and services” (Saltman, Busse, & Mossialos, 2002, p. 3). Os mesmos autores referem ainda que: “The upsurge in innovative activities, although not as great as many proponents had hoped, has been far greater than more cynical observers had expected. In practice, the last 10 years have been a period of substantial organizational reconfiguration in the health sector, and increased entrepreneurial activity has been at the core of that process of change” (Saltman, Busse, & Mossialos, 2002, p. 3).

Assim, quanto à temática da saúde propõem-se as seguintes hipóteses:

H10: O macro sector da saúde é reconhecido como uma das áreas emergentes mais importantes.

H11: O complexo industrial da saúde é já responsável por inúmeras estratégias, diretrizes e instrumentos de política industrial, visando o desenvolvimento regional e do País.

3.3 O Instrumento da Recolha de Dados

A metodologia seguida para a realização desta tese, contempla ambos os métodos de recolha de informação, documental e não documental (empírica). Esta tese baseou-se também num enfoque sistémico, já que não se estudou apenas uma empresa, ou um empreendedor, mas sim um conjunto de empreendedores e ou empresas que de uma forma geral, durante os últimos dez anos orientaram a sua organização, os seus produtos e/ou serviços ao macro sector da saúde, criando soluções inovadoras.

A abordagem que pensamos ser a mais correta para esta tese baseia-se em algumas constatações que importa explicitar e que contribuem para definir o conceito de empreendedorismo e de inovação que aqui é utilizado:

1. A problemática do empreendedorismo centra-se nas atitudes e características do empreendedor, sobretudo naquelas que exemplificam o processo de mudança, procura, busca e exploração de novas oportunidades;
2. A importância da inovação como fonte geradora de mais-valias e riquezas decorrentes dos conhecimentos científicos e ainda das competências disponíveis;
3. Enfoque na emergência de novas atividades económicas, mais especificamente, na criação e/ou reorientação de empresas capazes de responder aos atuais e/ou futuros desafios do macro sector da saúde;
4. Destaque para o empreendedorismo e a inovação como fatores catalisadores do desenvolvimento económico;
5. A importância do empreendedor como gerador de novos negócios inovadores em áreas emergentes como a da saúde.

Procurando descrever os comportamentos e as hipóteses que procuramos investigar e na premissa de interpretar de forma mais perspicaz as análises subjacentes e levando em linha de conta todas as vantagens e desvantagens que o uso de um questionário acarreta, optou-se pela administração de um questionário – que é um dos instrumentos de notação mais utilizado para obtenção de informação – devido à inexistência de dados fidedignos capazes de dar resposta aos objetivos da nossa investigação.

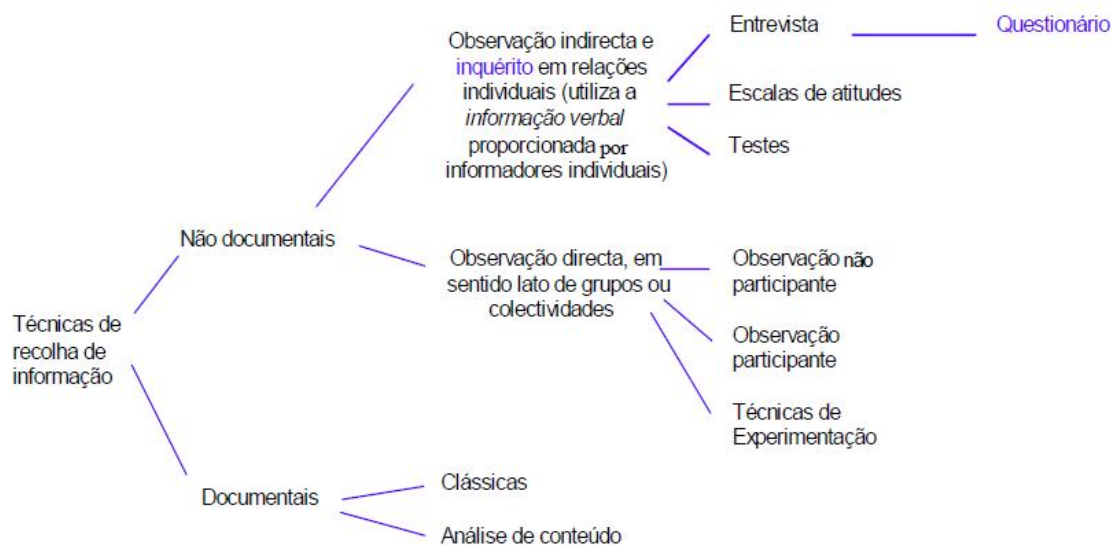


Fig. 2 (adapt. Lima, 1981)

Figura 18 – Técnicas de recolha de informação

Fonte: (Lima, 1981)

As fontes de informação pela sua finalidade podem ser primárias ou secundárias e, pela sua origem, podem ser internas ou externas. Neste trabalho são utilizados vários destes quatro tipos de fontes de informação.

Dado que o cerne desta investigação está diretamente ligada à influência do empreendedorismo e da inovação, como fatores potenciadores de novos projetos empresariais no macro sector da saúde, em Portugal, não se encontrou investigação publicada em relação a este tema.

Com base nos objetivos previamente delineados, são utilizados como fonte primária para esta análise, os resultados de um questionário, desenvolvido para o efeito, onde a sua base incide sobre as diversas realidades do macro sector da saúde (pessoas singulares e coletivas), assim como especialistas na temática e pessoas capazes de influenciar o atual “estado de arte”. O questionário contempla as varias realidades do empreendedorismo e da inovação na área da saúde, sendo que as maiores atenções incidiram na potencialização de novos projetos empresariais e/ou na sua reorientação de existentes, refletindo-se ainda as empresas relacionadas com estas temáticas, constituídas em Portugal.

Como fontes para a obtenção dos dados necessários para o questionário, considerou-se entre outros, a opinião de especialistas e entidades representativas, nomeadamente:

- i. Empreendedores e/ou empresários que criaram a sua própria empresa orientada para o macro sector da saúde;
- ii. Gestores de empresas inovadoras do macro sector da saúde;
- iii. Personalidades e entidades ligadas ao Health Cluster Portugal - Pólo de Competitividade da Saúde (HCP);
- iv. Técnicos especialistas de incubadoras de empresas, parques tecnológicos, Associação Nacional dos Business Innovation Centres de Portugal (BICS), Business Angels, entre outros;
- v. Especialistas em empreendedorismo, inovação e/ou saúde;
- vi. Utilizou-se ainda a experiência do autor como empreendedor, como antigo fundador e dirigente do Bic-Minho, como antigo presidente dos Bic's nacionais, vice-presidente dos Bic's Europeus, como fundador de uma Associação de Business Angels e como docente universitário nas áreas do empreendedorismo.

Em relação às fontes secundárias, foram utilizados, tanto em análise documental como para a recolha de dados quantitativos, diversos tipos de documentação:

- i. Publicações do Instituto Nacional de Estatística (INE);
- ii. Dados quantitativos fornecidos pelo INE sobre a criação e o encerramento de empresas;
- iii. Publicações do Global Entrepreneurship Monitor (GEM);
- iv. Publicações do IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento;
- v. Bibliografia sobre o tema do empreendedorismo em geral;
- vi. Bibliografia sobre o tema da inovação;
- vii. Bibliografia sobre o tema do desenvolvimento económico;
- viii. Bibliografia sobre o tema do empreendedorismo e inovação na saúde;
- ix. Bases de dados e Repositórios Científicos, que disponibilizam trabalhos de investigação científica, a título de exemplo: Scholar.Google, SciELO, RCCAP, Medline, Lilacs entre outros.

Para testar os modelos e hipóteses, desenhou-se um processo de recolha de informação desenhou-se um questionário orientado segundo as hipóteses formuladas, e estruturado a partir da literatura publicada e do estudo exploratório prévio, com base nas entrevistas estruturadas anteriormente referidas. Neste questionário são consideradas relevantes para efeitos de estudo as seguintes dimensões: Boas Práticas Reconhecidas, Características Empreendedoras, Níveis de Empreendedorismo, Empreendedorismo e Desenvolvimento Económico, Níveis de Inovação, Níveis de Conhecimento, Níveis Tecnológicos, Competitividade, Criação de Novos Produtos, Criação de Novos Processos, Criação de Empresas e Reorientação de Empresas.

Por questões de eficiente gestão do tempo e concomitantemente eficiente gestão dos recursos, optou-se por conceber o questionário direccionado para o método de autoadministração, isto é, os questionários foram distribuídos e posteriormente preenchidos pelo próprio entrevistado. Este método apresenta algumas desvantagens, como a de originar maior número de não conformidades e de questionários não devolvidos.

Em relação à forma e para minimizar este constrangimento houve uma tentativa de estruturar o questionário com questões curtas e diretas, tentando inviabilizar as negações e sobretudo as duplas negações, assim como nos preocupamos em recorrer a linguagem acessível, clara e precisa, utilizando palavras simples, eliminando a possibilidade de interpretações subjetivas ou distorções.

Relativamente ao tipo de questões colocadas, procuramos garantir que as mesmas tivessem a mesma interpretação em todos os inquiridos, sendo as mesmas maioritariamente fechadas, de resposta única, o que facilita o tratamento dos dados, salvaguardando que algumas são semiabertas para se poder contextualizar a idade da amostra, assim como o nível de experiência profissional ligada ao empreendedorismo, inovação, saúde e ao macro sector da saúde. As questões estão associadas a escalas de Rensis Likert (escalas likert ou item Likert) de 5 pontos, escalas de classificação e escalas de importância. A escolha por escalas não comparativas, neste caso, uma escala de Likert prende-se com o facto de esta se mostrar mais eficiente, aquando existe a necessidade de interpelar o sujeito pesquisado sobre o seu grau de concordância ou discordância sobre uma série de declarações apresentadas. No que concerne esta escala, não existe entre os vários autores um consenso sobre se esta deve apresentar um número ímpar ou par de respostas.

Nas escalas bipolares, como é o caso da escala de Likert, a escolha de um número par de respostas balanceia o sujeito pesquisado a uma escolha positiva ou negativa a uma determinada afirmação, correndo-se assim o risco de esta não representar a verdadeira opinião do sujeito pesquisado. No sentido de evitar que tal aconteça optou-se por utilizar uma escala ímpar de Likert de cinco pontos.

De salientar que depois de redigida a primeira versão do questionário e antes da aplicação do questionário, foi feito um pré teste do mesmo, a um pequeno grupo de pessoas, com o objetivo de saber se estas tinham entendido o significado do questionário e das perguntas, o que cumulativamente serviu para testar todas as variáveis aplicadas no mesmo questionário. Considerou-se a linguagem do instrumento e a compreensão do significado das questões. Esta situação permite-nos saber como as questões e respostas são compreendidas, evitar erros de vocabulário e de formulação e salientar recusas, incompreensões e equívocos (Ghiglione & Matalon, 2001).

No questionário, para cada variável, foram aplicadas diversas questões para se poder combater a subjetividade que uma só questão implicaria. Com base no feedback obtido e também na análise preliminar de dados que foi efetuada, introduziram-se algumas alterações no questionário com o intuito de fazê-lo acessível à linguagem de diferentes faixas etárias, níveis de educação e de modo a ser inclusivo.

O questionário foi acompanhado de uma carta de apresentação (apresentada em anexo) onde é referido o âmbito da investigação. A carta de apresentação esclarece que a informação recolhida se destina exclusivamente para um trabalho académico, onde, é garantida toda a confidencialidade dos dados. É também dada uma pequena explicação sobre a forma de como responder ao questionário e apresentada a equipa de trabalho.

As dimensões empreendedorismo, inovação, saúde, empreendedorismo e inovação na saúde e por ultimo novos negócios no macro sector da saúde, foram medidas através de cinco conjuntos de 10 afirmações na forma positiva, relativamente as quais é solicitado ao sujeito pesquisado que emita o seu grau de concordância ou discordância, utilizando para o efeito uma escala Likert de 5 opções, onde "1" representa "Discordo totalmente", "3" representa "Não concordo nem concordo" e "5" representa "Concordo totalmente". As afirmações utilizadas foram as seguintes:

1. Atualmente o empreendedorismo, face à sua importância para o desenvolvimento económico e social é tratado nas escolas e universidades como uma prioridade.
2. A sociedade, nomeadamente as empresas, as famílias e os agentes políticos e profissionais apresentam um bom nível de ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo.
3. Está suficientemente compreendido pela sociedade que o empreendedorismo é igualmente determinante, quer seja para a criação do próprio emprego, ou para quem trabalhe por conta de outrem.
4. As características empreendedoras de um indivíduo são, cada vez mais, consideradas e valorizadas prioritariamente no momento de recrutamento profissional.
5. No mundo empresarial a maioria dos profissionais reconhece as diferenças entre ser empresário e ser empreendedor.
6. O sucesso de um novo projeto dependerá em larga escala das características do empreendedor que lhe está afeto.
7. Um ambiente fortemente empreendedor tende a eliminar barreiras existentes.
8. Todo o indivíduo pode ser um empreendedor em seus postos de trabalho.
9. A assunção de risco controlado é essencial para o sucesso do negócio.
10. O planeamento estratégico é fundamental ao sucesso de um qualquer projeto.

Na medição da dimensão inovação, as afirmações são as seguintes:

1. A inovação como um importante fator de competitividade, apresenta-se como uma preocupação premente na maioria das organizações.
2. A inovação é um elemento sempre considerado quando um empreendedor desenvolve a criação da sua própria empresa.
3. A maioria das empresas “ditas tradicionais” aposta estrategicamente na inovação, como forma de aumentar a sua competitividade.
4. A maioria dos dirigentes empresariais estimula suficientemente a inovação e a criatividade.
5. Os principais dirigentes empresariais vêm a inovação como um dos principais fatores chave de sucesso dos seus projetos.
6. Existe sempre uma nova forma de realizar uma qualquer tarefa.
7. A inovação encontra-se relacionada fundamentalmente com as novas tecnologias.
8. A inovação é uma preocupação prioritária dos responsáveis empresariais.

9. A criatividade é determinante para a inovação.
10. A inovação e o empreendedorismo estão sempre ligados nos novos projetos empresariais.

Na medição da dimensão saúde, as afirmações são as seguintes:

1. A área da saúde é geralmente, exclusivamente conectada como a prestação de cuidados de saúde.
2. A área da saúde é reconhecida como uma das mais importantes áreas de desenvolvimento de projetos empresariais.
3. Os principais agentes empreendedores da área da saúde estão conscientes da multiplicidade de atividades que incorpora o macro sector da saúde.
4. A área da saúde está assumida no nosso país como uma das principais áreas de desenvolvimento.
5. As universidades potenciam, sempre, convenientemente as suas investigações e desenvolvimento (I&D) em saúde.
6. Os agentes económicos estão bem conscientes do potencial de internacionalização, das áreas e/ou produtos ligados ao macro sector da saúde.
7. A saúde encontra-se assumida na sociedade como uma área de elevado potencial económico.
8. A saúde é considerada uma área vital para o desenvolvimento económico das regiões.
9. A saúde está reconhecida na sociedade como uma das principais áreas emergentes.
10. O complexo industrial da saúde constitui um espaço importante de convergência de conhecimento, inovação e simultaneamente, um importante espaço económico, gerador de importantes mais-valias para as regiões/países.

Na medição da dimensão empreendedorismo e inovação na saúde, as afirmações são as seguintes:

1. A maior parte dos novos projetos empreendedores da área da saúde têm origem nas universidades e centros de conhecimento.
2. Os projetos de investigação são potencializados e implementados por empreendedores.
3. A tecnologia é uma componente importante nos novos projetos empresariais na área da saúde.

4. A diversificação de um conjunto de atividades “ditas tradicionais” apresentam-se como uma oportunidade, tendo em conta o macro sector da saúde.
5. A maioria dos projetos empresariais na saúde, valoriza a profissionalização da gestão.
6. O empreendedorismo e a inovação são reconhecidos como alavancas dos projetos empreendedores na saúde.
7. O empreendedorismo e a inovação são fundamentais para a diferenciação dos novos projetos empresariais relacionados com a saúde.
8. Saúde, Inovação e empreendedorismo são fatores de reposicionamento nas empresas “ditas tradicionais”.
9. Só os projetos empreendedores e inovadores têm sucesso na área da saúde.
10. Os projetos que têm mais sucesso na área da saúde são aqueles em que existe um elevado potencial científico.

Na medição da dimensão novos negócios no macro sector da saúde, as afirmações são as seguintes:

1. O macro sector da saúde alberga um elevado potencial de oportunidades para a criação de novos negócios.
2. A maior parte das oportunidades de negócios relacionadas com o macro sector da saúde resultam da deteção de lacunas e necessidades no mercado.
3. A maior parte das oportunidades de negócios relacionados com o macro sector da saúde resultam da investigação e desenvolvimento em centros do conhecimento.
4. As oportunidades de negócios no macro sector da saúde terão uma tendência de crescimento no futuro.
5. A maioria dos novos projetos empresariais no macro sector da saúde teve como base, a realização de um plano de negócios, profissionalmente realizado.
6. Os novos negócios no macro sector da saúde são geralmente criados por profissionais da saúde.
7. A maior parte dos negócios ligados ao macro sector da saúde são desenvolvidos para o mercado interno.
8. A gestão profissionalizada é sempre, tida em conta nos novos projetos da área do macro sector da saúde.
9. A inovação na área do macro sector da saúde está sempre relacionada com as tecnologias.

10. Os investigadores e outros agentes do condicionamento ligados à área do macro sector da saúde, encontram-se em perfeita ligação com o mercado empresarial.

O questionário em questão, contempla ainda na sua parte final uma série de questões abertas e fechadas que permitem efetuar o tratamento global dos dados.

3.4 A Amostra

Para a recolha de dados foram distribuídos em Portugal Continental, 100 questionários por diversas entidades e especialistas ligados a estas temáticas, sensibilizando os seus especialistas e as pessoas mais qualificadas para a importância do estudo e da contribuição que os resultados da mesma investigação poderão trazer às mesmas organizações. Dos 100 questionários distribuídos espera-se obter uma taxa de resposta na ordem dos 80% (80 questionários respondidos).

Estimou-se que após análise dos questionários respondidos, se verificassem erros no seu preenchimento e sequências de questões deixadas em branco, esperava-se validar completamente mais de 60 questionários, número que veio a ser superior, cifrando-se nos 74 questionários.

A população alvo do estudo incidiu sobre indivíduos (decisores, especialistas ou líderes de opinião) e/ou organizações, que nos últimos 10 anos, por força do empreendedorismo e/ou inovação tenham emergido intrinsecamente ou extrinsecamente no macro sector da saúde. Uma outra premissa básica prende-se com o facto que as mesmas organizações devem estar sediadas ou manterem filial ou delegação em Portugal continental. Como é uma população vasta, sentimos necessidade de recorrer à técnica da amostragem. Relativamente à técnica de amostragem estatística, a mais fidedigna é a da amostragem aleatória, o que implicaria que todos os indivíduos da população alvo tivessem a mesma probabilidade de serem selecionados para a amostragem. No entanto, a complexidade da população em estudo e as limitações ao nível da informação disponível, não permite fazer uma listagem de todos os sujeitos passíveis de ser pesquisados. Tendo em conta esta realidade optou-se pela técnica de amostragem não aleatória, assim os inquiridos foram selecionados tendo em conta fatores como a disponibilidade e a conveniência. A distribuição dos questionários ocorrerá nalguns casos nas sedes das próprias organizações, sendo que a grande maioria – dos questionários – será enviada via correio postal.

3.5 Caracterização do Perfil dos Entrevistados

- Médicos e Técnicos da Saúde;
- Responsáveis de *Business Innovation Centres*;
- Agentes do Polo de Competitividade da Saúde;
- Universitários;
- Empresários da Saúde;
- Gestores de Empresas da Saúde;
- Responsáveis Parques Tecnológicos;
- Especialistas em Empreendedorismo, Inovação e/ou Saúde.

3.6 Desenvolvimento do Trabalho

Esta tese está estruturada em quatro partes. A primeira contempla dois capítulos, o resumo e a introdução, onde se abordam a contextualização do tema, a sua importância, a sua finalidade, o propósito, os objetivos da investigação e as questões de investigação.

A segunda parte inclui o capítulo três, onde se apresentam as definições dos conceitos de Empreendedorismo, Inovação, Saúde, Empreendedorismo e Inovação na Saúde e a Saúde e os Projetos Empresariais, assim como se efetua a revisão da literatura sobre estas temáticas. É também referido o atual estado de arte do macro sector da saúde, assim como uma avaliação resumida da evolução e da situação atual do fenómeno do empreendedorismo e da inovação em Portugal e na Europa, nomeadamente, o seu contributo para o desenvolvimento de projetos empresariais potenciadores de desenvolvimento social e económico.

A terceira parte compreende os capítulos quatro e cinco. No capítulo quatro define-se a questão principal da metodologia, as questões de investigação e as hipóteses, assim como o modelo de investigação proposto, a par dos passos seguidos para a realização do estudo empírico. Para além disto, no capítulo quinto, apresentam-se o cronograma proposto.

A quarta e última parte compreende o capítulo seis e sete. No capítulo seis analisa-se a questão de fundo, à luz dos dados recolhidos. Apresentam-se e discutem-se os dados recolhidos, bem como o respetivo tratamento estatístico, relacionando-os com as

hipóteses formuladas, com o objetivo de demonstrar as relações que existem entre as variáveis em análise e testar o modelo e as hipóteses adotadas. No mesmo capítulo é apresentada uma interpretação crítica dos dados recolhidos e a confirmação ou infirmação das hipóteses formuladas, que vai permitir dar uma resposta à questão de fundo desta tese e expor os argumentos propostos neste trabalho à comunidade científica. O capítulo sete começa por recapitular os objetivos propostos no início do trabalho e apresenta, de seguida, um resumo dos resultados obtidos com esta investigação. A partir destes resultados, apresentam-se as contribuições que esta tese propõe à comunidade científica para melhor compreensão da questão de fundo e referem-se as limitações desta investigação. O capítulo termina com sugestões para investigação futura nesta área.

3.7 Modelo de Investigação Proposto

“O modelo é um sistema de hipóteses logicamente articulados entre si. [...] Quer seja complexo e ambicioso, quer se limite a relações simples entre alguns conceitos, a construção do modelo deve satisfazer duas condições: construir um sistema de relações e ser racional ou logicamente construído” (Quivy & Campenhoudt, 1998, pp. 137-138).

Esta investigação tem o propósito metodológico de investigar o empreendedorismo, a inovação e a saúde e as capacidades de se gerar um empreendedorismo inovador na saúde capaz de potenciar e incrementar novos projetos empresariais.

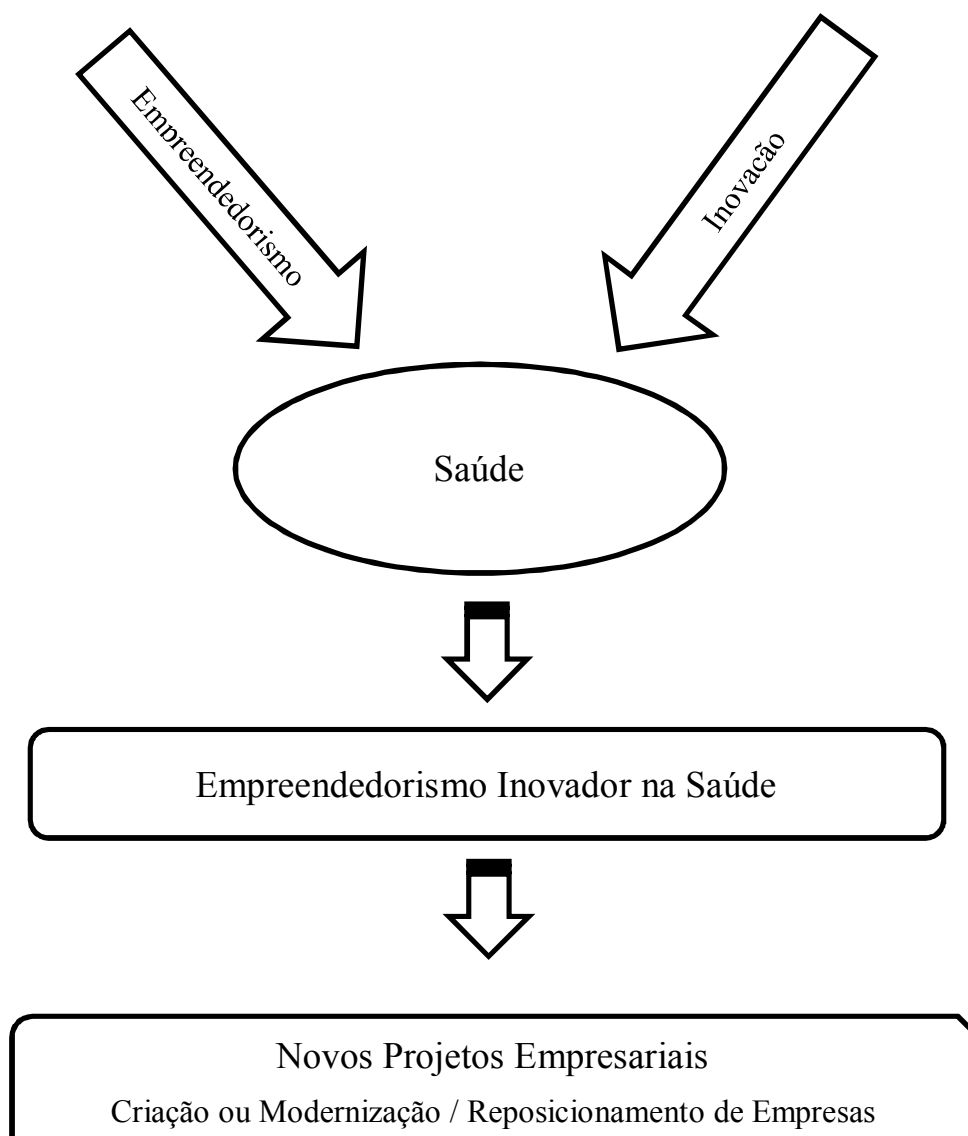
Este estudo de natureza qualitativa, tem o propósito metodológico que será evidenciado da seguinte forma:

- Pesquisa e sistematização de fontes de informação e da informação propriamente dita;
- Identificação de entidades ou personalidades com experiência;
- Seleção de uma amostra de conveniência alargada.

Nas áreas a investigar pretende-se seguir um modelo adequado e que possa servir de linha de orientação para a criação de novos projetos empresariais ligados à saúde.

O modelo proposto e a metodologia de investigação pode-se resumir no diagrama que abaixo referido.

Assim investigamos a componente Empreendedorismo, Inovação e Saúde isoladamente e numa fase seguinte integramos estes componentes numa investigação que nos permita evidenciar as sinergias resultantes entre eles, os seus resultados e posteriormente o seu potencial para alancar novos projetos empresariais.



3.8 Análise de dados

Sem a ajuda de um acurado sistema de análise de dados, facilmente se pode emergir em interpretações subjetivas. Neste sentido, na análise de dados utilizamos o *software* de estatística SPSS, com o objetivo principal da redução do número de variáveis utilizadas para descrever uma dada realidade ou fenómeno, cuja medição direta seria difícil de conseguir. Fundamentalmente analisou-se todas as variáveis de relevo, e cruzaram-se algumas das variáveis mais importantes, correlacionando-as entre si, de modo a obter novas variáveis, que auxiliaram a obter um conhecimento mais profundo do tema analisado. Esta técnica exploratória de dados, permitiu-nos explorar as relações entre um conjunto de variáveis, assim como nos assistiu como técnica confirmatória, na confirmação de hipóteses ou teorias, ocultas na imensa estrutura que era, todo o conjunto de variáveis.

4 Cronograma

O planeamento proposto para a realização da Tese de Mestrado, decorrente da apresentação deste Projeto de Tese segue os seguintes passos e tempos:

- De Março a Abril de 2012
 1. Análise do estado de arte e nova recolha bibliográfica, para incremento e melhoria da revisão da literatura;
 2. Identificação de entidades e/ou personalidades de referencia no macro sector da saúde;
 3. Construção dos instrumentos de recolha de dados;
 4. Seleção de uma amostra de conveniência alargada;
 5. Lançamento e recolha de questionários a empresas e/ou personalidades ligadas ao macro sector da saúde.

- De Maio a Junho de 2012
 1. Elaboração de uma proposta de abordagem à temática investigada;
 2. Descrição de um conjunto de boas práticas a ter em conta relativamente às várias temáticas investigadas como forma de apoiar a criação de novos projetos empresariais na área da saúde.

5 Conclusão

Decorrente da alongada investigação realizada e do estado de arte atual das temáticas aqui investigadas, constata-se que o Empreendedorismo e a Inovação em Portugal ainda estão longe dos níveis desejados, sentindo-se ainda uma maior distância, quando aplicados ao macro sector da saúde. As ausências de políticas adequadas e permanentes e a falta de eficácia dos principais atores nacionais, atuando cada um deles nos seus próprios projetos e nas suas próprias atividades, não potenciando o conhecimento e os recursos existentes e de uma forma complementar por todos aqueles que melhor estão preparados nesta matéria, têm originado recursos significativamente elevados e resultados demasiadamente insuficientes.

Assim a presente investigação e os questionários realizados, demonstram ser possível fazer mais e melhor desde que exista a capacidade de articular melhor o Empreendedorismo, a Inovação e a Saúde, quando surjam como fatores potenciadores de novas ideias ou de novas janelas de oportunidades com elevado potencial empresarial, seja para a criação de novas empresas, seja para a modernização e reposicionamento das empresas já existentes.

Neste sentido face à investigação realizada o contributo do Empreendedorismo e da Inovação quando aplicadas em novos projetos potenciadores de forma evidente competitividade e a rentabilidade dos mesmos desde que os atores envolvidos nomeadamente empreendedores, empresários, universidades, centros de conhecimento, clusters, entidades financeiras, entidades facilitadoras de negócios, empresas incubadoras, consultores sejam capazes de colocar à frente de tudo os interesses do respetivo projeto empresarial e apliquem e estejam preparados com os melhores metodologias e boas práticas de criação e de modernização de empresas internacionalmente reconhecidas.

As diferentes análises da investigação mostram a existência de um conjunto de áreas denominadas emergentes, onde se inclui a saúde e outras denominadas tradicionais mas com um grande potencial de atividades que quando aplicadas de forma transversal e com inovação ligam-se na plenitude com as necessidades e as oportunidades do macro sector da saúde.

Quando as temáticas do empreendedorismo e da Inovação são desenvolvidas com elevado conhecimento e profissionalismo, as atividades referidas no parágrafo anterior têm um impacto elevado e com excelentes resultados, quando aplicados no macro sector da saúde. Assim estas temáticas quando interligadas e potenciadas em conjunto permitem obter sinergias e boas influencias no lançamento e no desenvolvimento dos novos projetos na área da saúde.

A presente investigação aponta e demonstra sinais de êxito que nos permitem tirar as ilações de que se estas temáticas persistirem no desenvolvimento dos projetos empresariais na área da saúde, as ideias e as janelas de oportunidades detetadas proporcionarão maior sucesso de êxito aos novos projetos, dando-lhe uma mortalidade inferior e um maior ciclo de vida, tornando-se ainda casos de sucesso para evidenciar às sociedades, aos respetivos atores e aos novos potenciais empreendedores.

A presente investigação evidencia que quando os intervenientes potenciam sinergias do Empreendedorismo e da Inovação, numa lógica de uma maior atitude empreendedora dos atores, de uma inovação permanente e generalizada, de um maior recurso ou aproveitamento da investigação e desenvolvimento realizados nas universidades e nos centros de conhecimento, de uma maior capacitação e profissionalismos dos empreendedores e daqueles que os apoiam nos seus projetos, de uma maior cooperação a todos os níveis, de uma maior e melhor gestão profissionalizada, de uma melhor presença das tecnologias na área da saúde, então as ideias e as oportunidades podem tornar-se realidade contribuindo assim para o sucesso e bem-estar dos seus promotores, das regiões onde estão inseridos e do próprio país no seu geral.

O Empreendedorismo e a Inovação carecem de uma atmosfera que crie um ambiente favorável, devendo para isso ser criado a nível nacional, ou pelo menos pelos atores com responsabilidades nestas matérias, condições para que estas temáticas tão determinantes para o desenvolvimento económico e para o emprego possam germinar ideias comercializáveis, exequíveis e rentáveis.

Tendo em conta que os projetos empresariais, nomeadamente na saúde, resultam da existência de novas ideias inovadoras que resultam da deteção de necessidades no mercado, de lacunas do mercado, de novas situações a satisfazer, do avanço da tecnologia e dos processos, torna-se relevante que os novos potenciais empreendedores ou empresários, os investigadores, os técnicos e as pessoas no seu geral executem

diagnósticos externos que permitam conhecer melhor a sua envolvente externa e as respetivas oportunidades e ameaças a que se está sujeito, como forma de identificarem as janelas de oportunidades existentes ou a surgirem no futuro.

Compete sem dúvida aos atores com responsabilidades nestas temáticas incentivar, apresentar sinais de êxito, evidenciar os projetos criados, identificar casos de sucesso, mas sobre tudo abordar o empreendedorismo e a inovação de uma forma continuada e profissional, numa busca de excelência que nos coloque ao nível dos novos parceiros europeus. De qualquer forma o sucesso do projeto empresarial, nomeadamente na saúde, passa pelo empreendedor, pela sua capacitação, pela sua atitude empreendedora, pelo seu envolvimento no projeto, pela capacidade de trabalhar em equipa, pelo espírito aberto, pela abertura à aprendizagem continua, pela sua apetência para as tecnologias, pelo seu espírito de liderança, pela sua ambição, pelo sonho e pelo gosto por importantes desafios. Aos atores e à sociedade cabe o papel de facilitador e de incentivo.

O Empreendedor foi, e será sempre, o grande gerador de novos negócios inovadores, mas teremos que por mais responsabilidade naqueles que têm por missão melhorar o empreendedorismo e a inovação e não atuam em conformidade com a responsabilidade que estão incumbidos, criando lacunas na sociedade que afetam o desenvolvimento económico e o emprego de uma região e/ou de um país.

Assim e de uma forma muito sintética pode-se representar um modelo que satisfaça melhor os objetivos de integrar o Empreendedorismo e a Inovação no macro sector da saúde, potenciando melhor que no passado as janelas de oportunidades que decorrem desta atividade emergente.

Sendo a área da saúde uma área emergente, logo com maior potencial de crescimento e de inovação, altamente afetada pela ciência e pelas tecnologias, apresenta-se como de elevado interesse na reconversão ou reposicionamento de empresas já existentes, pelo qual, novos projetos nesta área com grande potencial de inovação e internacionalização são sempre geradores de modernização das empresas existentes.

A Inovação apresenta-se como uma das principais chaves de sucesso dos projetos empresariais, quando novos produtos, novos serviços, novos processos, novos procedimentos, nova prestação de cuidados de saúde pelas quais a sua integração com o

empreendedorismo é determinante para obter maiores níveis de competitividade e mais mais-valia nos respetivos projetos.

Os *clusters*, os polos de competitividade e os complexos industriais da saúde são atualmente responsáveis por muitos novos projetos e varias estratégias visando o desenvolvimento regional, mas é necessário que a montante seja feito um trabalho mais eficaz que permita que o Empreendedorismo e a Inovação sejam uma preocupação permanente das pessoas, das empresas, das entidades de ensino e das restantes instituições, pois se assim não for, não se verificarão os avanços desejáveis de fazer mais e melhor que no passado.

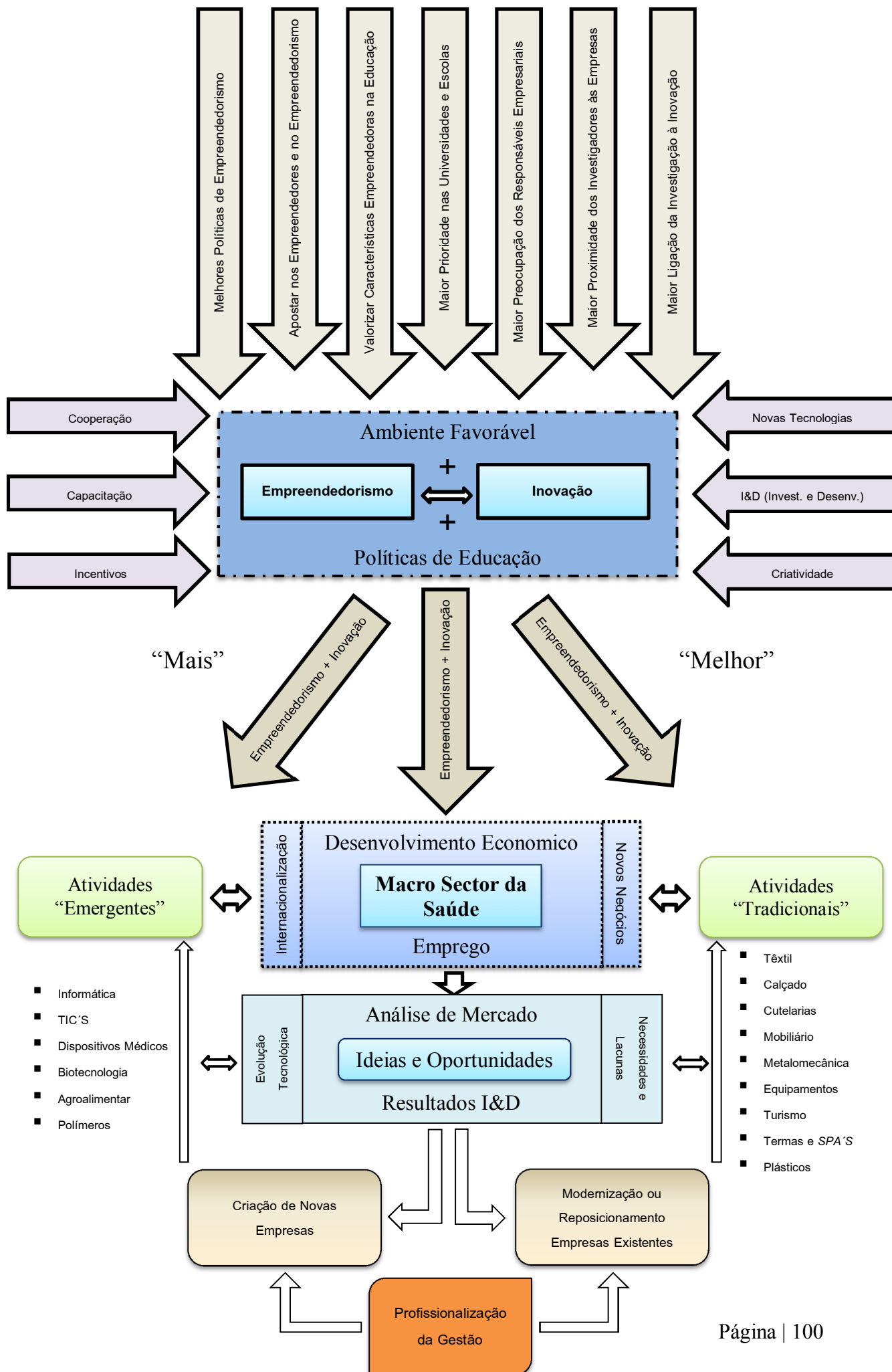


Figura 20 – Modelo proposto

Fonte: Própria

6 Bibliografia

- Agencia de Inovação. (2012). *adi - agência de inovação*. Obtido em 14 de Fevereiro de 2012, de Inovação em Portugal - Projectos Inovadores: <http://projectos.adi.pt/search>
- Aguayo-Rico, A., Guerra-Turrubiates, I. A., & Oca-Hernández, R. M. (Vol. 14 de August de 2005). Empirical Evidence of the Impact of Health on Economic Growth. *Issues in Political Economy*.
- Alberto, D., & Ferreira, J. J. (2008). Competitividade Regional: Conceito, Instrumentos e Modelos de Avaliação. *14º Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional* (pp. 2975-3007). Tomar: Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional .
- Albuquerque, E. d., & Cassiolato, J. E. (2000). *Estudos FeSBE I - As especificidades do sistema de inovação do setor saúde: uma resenha da literatura como introdução a uma discussão sobre o caso brasileiro*. (FESBE, Ed.) Belo Horizonte, Brasil: Serviço de Biblioteca e Informação Biomédica do Instituto de Ciências Biomédicas da Universidade de São Paulo.
- Albuquerque, E. d., Souza, S. G., & Baessa, A. R. (02 de Março de 2004). Pesquisa e inovação em saúde:uma discussão a partir da literatura sobre economia da tecnologia. *Ciencia & Saúde Colectiva*, pp. 277-294.
- Asociación Nacional de CEEI Españoles. (s.d.). Guia Metodológica : Cooperación entre Pymes CEEI.
- Asociacion de Jóvenes Empresarios de Vigo. (1997). *Manual orientativo de creación de empresas para jóvenes emprendedores*. Burgos: Ayuntamiento de Burgos.
- Baptista, A., & Correia, L. (2008). Desenvolvimento da cultura empreendedora de base local: a experiência da iniciativa GLOCAL. *14º Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional* (pp. 3008-3028). Tomar: Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.

- Baptista, A., Teixeira, M. S., & Portela, J. (2008). Motivações e obstáculos ao empreendedorismo em Portugal e propostas facilitadoras. *14º Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional* (pp. 3065-3082). Tomar: Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Brollo, M. X. (Janeiro/Dezembro de 2003). Empreendedorismo, Liderança E Gerenciamento nas Pequenas e Microempresas. *Revista Capital Científico*, v. 1 n. 1, pp. 97-112.
- Bueno, A. M., Leite, M. L., & Pilatti, L. A. (03 a 05 de Novembro de 2004). Empreendedorismo e comportamento empreendedor: como transformar gestores em profissionais empreendedores. *XXIV Encontro Nac. de Eng. de Produção*. Florianópolis, SC, Brasil.
- Capucha, L. (2007). Editorial. In M. M. Pereira, J. S. Ferreira, & I. O. Figueiredo, *Guião «Promoção do Empreendedorismo na Escola»* (pp. 5-6). Lisboa: Ministério da Educação / Direcção-Geral de Inovação e Desenvolvimento Curricular.
- Caron, A. (Maio de 2004). Antoninho Caron Inovação Tecnológica em Pequenas e Médias Empresas Estratégias e Dificuldades de Inovação em Médias Empresas Industriais do Paraná. *Revista FAE BUSINESS número 8 maio 2004*, pp. 25-28.
- Ceccim, R. B., & Feuerwerker, L. C. (Junho de 2004). O Quadrilátero da Formação para a Área da Saúde: Ensino, Gestão, Atenção e Controle Social. *Physis: Revista de Saúde Coletiva*, pp. 41- 65.
- Comissão Europeia - Direcção da Política Regional. (2000). *A Cooperação Inter-Empresas como Instrumento de Desenvolvimento Local*. Bruxelas: European Business and Innovation Centre Network.
- Comissão Europeia. (1996). *«Livro Verde» sobre a Inovação*. Luxemburgo, Luxemburgo : Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias.
- Comissão Europeia. (2010). *Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e social europeu e ao Comité das Regiões*. Bruxelas: Editora da Comissão Europeia.

- Commission des Communautés Européennes. (2007). *Livre Blanc - Ensemble pour la santé: une approche stratégique pour l'UE 2008-2013*. Bruxelles: Commission des Communautés Européennes.
- Controlinveste. (27 de Dezembro de 2011). *'Babygrow' monitoriza sinais vitais dos bebés*. Obtido em 2012 de Janeiro de 12, de Dinheiro Vivo: <http://www.dinheirovivo.pt/Faz/Artigo/CIECO027806.html>
- Costa, L. F. (Maio de 2011). Oportunidades para o empreendedorismo inovador. *Portugal Inovador*, pp. 120-121.
- COTEC Portugal. (Junho de 2008). *O poder da disrupção*. Obtido em 14 de Fevereiro de 2012, de COTEC Portugal Somos Inovação : http://www.cotecportugal.pt/index.php?option=com_content&task=view&id=642&Itemid=96
- COTEC Portugal. (Janeiro de 2012). *Innovation Digest Janeiro 2012*. Obtido em 13 de Fevereiro de 2012, de COTEC Portugal Somos Inovação: http://barometro.cotec.pt/docs/COTEC_Innovation_Digest_2012.pdf
- Crea Business Idea. (2010). *Manual de Criatividade Empresarial*. SUDOE INTERREG IVB.
- Custodio, A. R. (2010). *O Empreendedorismo e a Importância da Realização do Plano de Negócios: um estudo de caso sobre casas populares moduladas*. Obtido em 28 de Maio de 2011, de Fucape Business School : http://www.fucape.br/premio_excelencia_academica/upld/trab/10/angelo.pdf
- Darmer, P., & Hansen, L. B. (Februar de 2006). Experience and Schumpeter - The Innovation Theories of Schumpeter related to Two Organizational Fields within the Experience Economy: Music and Sports. Nykøbing Falster, Denmark: CEUS – Centre for Leisure Management Research.
- Dias, Á. L. (2008). Competitividade de Empresas Sediadas em Regiões Periféricas. Um Modelo para o Desenvolvimento de Vantagens Competitivas. *14º Congresso da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional* (pp. 3029-3050). Tomar: Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.

- Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores de la Comisión Europea. (Setembro de 2007). *Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores*. Obtido em 17 de Fevereiro de 2012, de Folleto Informativo: http://ec.europa.eu/health/archive/ph_overview/documents/structural_funds_es.pdf
- European Commission. (1998). *Fostering Entrepreneurship in Europe: Priorities for the future - Communication from the Commission to the Council*. Brussels: Publishing house of the European Commission.
- Ewing Marion Kauffman Foundation. (12 de Julho de 2011). *E360 Blog*. Obtido em 2012 de Fevereiro de 08, de Entrepreneurship - United by the power of ideas: <http://www.entrepreneurship.org/en/Blogs/e360-Blog/2011/July/eMed-Blog-The-Best-Healthcare-Innovations.aspx>
- Fraenkel, J. R., & Wallen, N. (2003). *How to design and evaluate research in education* (5º ed.). Boston: Mc Graw Hill.
- Freeman, C. (1982). *Innovation and Long Cycles of Economic Development*. Campinas: Economics Department, University of Campinas.
- Freitas, A. C. (04 de Fevereiro de 2012). Empresas saídas das universidades são às centenas e o número continua a crescer. *Público Digital*.
- Freitas, N. (16 de Abril de 2009). *Coimbra acolhe DNA Saúde: uma nova empresa de incentivo ao empreendedorismo*. Obtido em 16 de Dezembro de 2010, de Coimbra Criativa e Empreendedora 09: http://www.coimbracriativa.pt/index.php?option=com_content&view=article&id=64%3Acoimbra-acolhe-dna-saude-uma-nova-empresa-de-incentivo-ao-empreendedorismo&catid=27%3Acoimbra-empreende&Itemid=36&lang=pt
- Freitas, P., & Escoval, A. (2010). A transparência na contratualização em saúde e o papel dos cidadãos. *Revista Portuguesa de Saúde Pública*, 9.
- Gadelha, C. A. (15 de Fevereiro de 2003). O Complexo industrial da saúde e a necessidade de um enfoque dinâmico na economia da saúde. *Ciencia & Saúde colectiva*, pp. 521-535.

- Gadelha, C. A. (5 de Junho de 2006). Desenvolvimento, complexo industrial da saúde e política industrial. *Revista Saúde Pública*, pp. 11-23.
- Gadelha, C. A., Quental, C., & Fialho, B. d. (Jan-Fev de 2003). Saúde e Inovação: uma abordagem sistêmica das indústrias da saúde. *Cadernos Saúde Pública*, pp. 47-59.
- Gaspar, F. d., & Pinho, L. F. (2010). *A Importância do Empreendedorismo e a Situação em Portugal*. Obtido em 01 de Maio de 2011, de Escola Superior de Gestão de Santarém: <http://docentes.esgs.pt/fernando-gaspar/publ/APDR.pdf>
- Ghiglione, R., & Matalon, B. (2001). *O Inquérito - Teoria e Prática* (4.^a ed.). Oeiras: Celta Editora.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2007). *2007 Executive Report*. London: Babson College & London Business School.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2007). *Projecto GEM Portugal 2007*. Portugal: Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI).
- Gomes, A. F. (Julho/Dezembro de 2005). O Empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local. *REA - Revista Eletrônica de Administração*, 04(Número 02).
- Gupta, P. (2008). *Inovação Empresarial no século XXI*. Porto: Vida Economica.
- Health Cluster Portugal - Pólo de Competitividade da Saúde (HCP). (12 de Janeiro de 2011). From knowledge to market. Maia, Porto, Portugal.
- Jaruzelski, B., & Holman, R. (23 de May de 2011). The Three Paths to Open Innovation. *Strategy+Business*, p. 4.
- Laje, C. (1 de Fevereiro de 2008). Fundos Comunitários: Região Norte quer renovar indústria tradicional e dinamizar sectores emergentes. (Agência Lusa, Entrevistador, & Expresso, Editor)
- Lima, M. P. (1981). *O Inquérito Sociológico - Problemas de Metodologia* (2.^a ed.). Queluz de Baixo : Editorial Presença.

- Luz, M., & Mattos, R. d. (Julho de 2010). Dimensões qualitativas na produção científica, tecnológica e na inovação em Saúde Coletiva. *Ciência & Saúde Coletiva*, 15, pp. 1945-1953.
- Metcalfe, S., & Ramlogan, R. (2005). *Innovation Systems and the Competitive Process in Developing Economies*. University of Illinois, University of Manchester and University of Sao Paulo, Paraty - Brasil.
- Ministério da Ciência, T. e. (18 de Maio de 2010). *XXIª Cimeira Luso-Espanhola*. Obtido em 10 de Maio de 2011, de UMIC - Agência para a Sociedade do Conhecimento: http://www.unic.pt/index.php?option=com_content&task=view&id=3270&Itemid=238
- Nações Unidas para o Desenvolvimento. (2004). *Desencadeando o Empreendedorismo: O Poder das Empresas a Serviço Dos Pobres*. United Nations. New York, USA: One United Nations Plaza.
- Organização Internacional do Trabalho. (2008). *Competências e empreendedorismo: Reduzir o fosso tecnológico e a desigualdade de género*. Lisboa: OIT – Organização Internacional do Trabalho e CITE – Comissão para a Igualdade no Trabalho e no Emprego.
- Palma, P. J., Cunha, M. P., & Lopes, M. P. (2007). Comportamento organizacional positivo e empreendedorismo: Uma influência mutuamente vantajosa. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 13, N.º 1, pp. 93-114.
- Pardal, L., & Correia, E. (1995). *Métodos e Técnicas de Investigação Social*. Porto: Areal Editores.
- Peixoto, L. m. (2009). *Guia para a implantação de sistemas de inovação*. Lisboa: ISCTE .
- Pereira, J. C., Baltar, V. T., & Mello, D. L. (2004). Sistema Nacional de Inovação em Saúde: relações entre áreas da ciência e setores econômicos. *Revista Saúde Pública*, 38, pp. 1-8.
- Pieroni, J. P., Reis, C., & Souza, J. O. (Março de 2010). A indústria de equipamentos e materiais médicos, hospitalares e odontológicos: uma proposta de atuação do BNDES. *BNDES Setorial*, pp. 185-226.

- Piteira, M. M. (Universidade Técnica de Lisboa de Maio de 2010). *A Construção Social da Inovação: Estudos de Caso de Organizações Portuguesas de Base Tecnológica*. Obtido em 20 de Maio de 2011, de Universidade Técnica de Lisboa: http://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/2440/1/Vers%C3%A3o_Final-Agosto_2010.pdf
- Plano Tecnológico. (11 de Março de 2011). *Taxa Zero para a Inovação incentiva crescimento e competitividade das PMEs*. Obtido em 15 de Janeiro de 2012, de Plano Tecnológico - Portugal a Inovar: <http://www.planotecnologico.pt/innerPage.aspx?idContent=3238&idCat=19&idMasterCat=17&idLayout=6&idlang=1&site=>
- Portela, J., Hespanha, P., Nogueira, C., Teixeira, M. S., Baptista, A., , , et al. (2008). *microempreendedorismo em Portugal - experiências e perspectivas*. Porto: GRECA - Artes Gráficas.
- Portela, L. (26 de Junho de 2008). Saude: Health Cluster Portugal quer promover projectos inovadores à escala global. *Jornal de Noticias*.
- Portela, L. (Dezembro de 2010). *Newsletter 5*. Obtido em 15 de Janeiro de 2011, de Health Cluster Portugal - Pólo de Competitividade da Saúde: <http://healthportugal.com/Quem%20somos/documentos/hcp-newsletter-n5-dez-2010-pt.pdf>
- Porter, M. E. (22 de January de 2008). Clusters, Innovation, and Competitiveness: New Findings and Implications for Policy. (I. f.-H. School, Entrevistador) Stockholm, Sweden.
- Quivy, R., & Campenhoudt, L. V. (1998). *Raymond Quivy; Luc Van Campenhoudt Manual de Investigação em Ciências Sociais* (2ª Edição ed.). Lisboa: Gradiva - Publicações, Lda.
- Reynolds, P. D. (May de 2005). Paul D. Reynolds: Entrepreneurship Research Innovator, Coordinator, and Disseminator. *Small Business Economics*, 24, Issue 4, pp. 351-358.
- Reynolds, P. D. (2011). *New Business Creation: An Internacional Overview*. New York: Springer.

- Rita, J. P., & Mergulhão, L. F. (Novembro de 1997). Inovação organizacional e desenvolvimento nas regiões pobres. *Sociologia - Problemas e Práticas*, pp. 103-123.
- Riva, E. d. (2006). *Innovación: el último clavo ardiendo*. Santiago de Compostela: Tórculo Edicións, S.L.
- Rocheftort, R. (1997). *O Consumidor Empreendedor*. Paris, France: Éditions Odile Jacob.
- Rogers, E. M. (1995). *Diffusion Of Innovations* (4th ed.). New York: The Free Press - A Division of Simon & Schuster Inc.
- Saltman, R. B., Busse, R., & Mossialos, E. (2002). *Regulating entrepreneurial behaviour in European health care systems*. Buckingham, Philadelphia: Open University Press.
- Sarmiento Coelho, M. M., & Portela, A. J. (2010). *Turismo de saúde e bem-estar: um modelo de empreendedorismo*. Lisboa, Portugal: Universidade Lusitana Editora.
- Scheer, W. v., Noordegraaf, M., & Meurs, P. (2007). Innovating entrepreneurship in health care: How health care executives perceive innovation and retain legitimacy. *Critical Management Conference 2007*. Manchester.
- Schraiber, L. B., Peduzzi, M., Sala, A., Nemes, M. I., Castanhera, E. R., & Kon, R. (1999). Planejamento, gestão e avaliação em saúde: identificando problemas. *Ciência & Saúde Colectiva*, pp. 221-242.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (10th ed.). New jersey: Transaction Publishers, Rutgers.
- TecMinho. (25 de Novembro de 2009). *Ideia de Negócio da Universidade do Minho vence Prémio Nacional Start*. Obtido em 18 de Dezembro de 2010, de TecMinho - Interface da Universidade do Minho: <http://www.tecminho.uminho.pt/shownews.php?id=175>
- Thornton, P. H. (1999). The Sociology of Entrepreneurship. *The Annual Review of Sociology*, 25, pp. 19-46.

Xunta de Galicia. (2006). *Plan Galego de Investigación, Desenvolvemento e Innovación Tecnolóxica 2006 - 2010*. Galicia: Xunta de Galicia.

Yuen-Ping, H., & Poh-Kam, W. (October de 2006). Financing, Regulatory Costs and Entrepreneurial Propensity. *Small Business Economics*.

7 ANEXOS

7.1 Análise de Dados do Questionário

De acordo com o ponto 3.8 Análise de dados, descrito na página 94 da presente Tese de Mestrado, foi utilizado o *software* de estatística SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), com o objetivo de reduzir e sistematizar um conjunto de variáveis consideradas as mais determinantes, para descrever fenómenos cuja medição direta seria difícil de realizar.

Assim apresenta-se os valores obtidos dos respetivos questionários pela aplicação do referido *software*, assim como os resumos gerados que serviram para alicerçar as respetivas conclusões e potenciar a formatação do quadro modelo que se apresenta na página 100 da presente Tese de Mestrado e que pretende sistematizar todas as problemáticas a ter em atenção pelos empreendedores, pelas instituições, pelas Escolas e Universidades, pelas Associações Empresariais, pelas Empresas, pelas Entidades Públicas, assim como pela Sociedade Civil em geral, entre outros, como forma de melhor potenciar a criação de novos projetos empresariais na área da saúde.

7.1.1 Resumo Análise de Dados - Empreendedorismo

Sobre esta temática visou-se nos questionários integrar variáveis de diferentes níveis de análise, que permitissem explicar o processo e/ou a importância sobre:

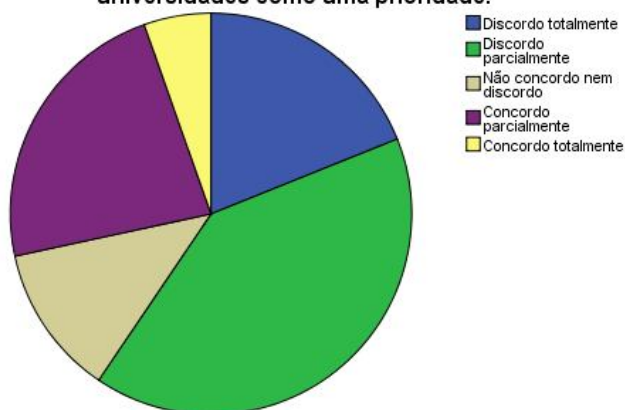
- O Empreendedorismo e as características do empreendedor;
- O Empreendedorismo e o ensino;
- As características do Empreendedor;
- O Empreendedorismo e criação de empresas;
- O Empreendedorismo como alavanca do desenvolvimento económico;
- O empreendedorismo e a Investigação & Desenvolvimento;
- O Empreendedorismo e a competitividade.

Decorrente da análise sobre a temática do empreendedorismo, podemos assim resumir os resultados obtidos, em forma de tabelas de frequência:

Atualmente o empreendedorismo, face à sua importância para o desenvolvimento económico e social é tratado nas escolas e universidades como uma prioridade.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	14	18,9	18,9	18,9
Discordo parcialmente	30	40,5	40,5	59,5
Não concordo nem discordo	9	12,2	12,2	71,6
Concordo parcialmente	17	23,0	23,0	94,6
Concordo totalmente	4	5,4	5,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

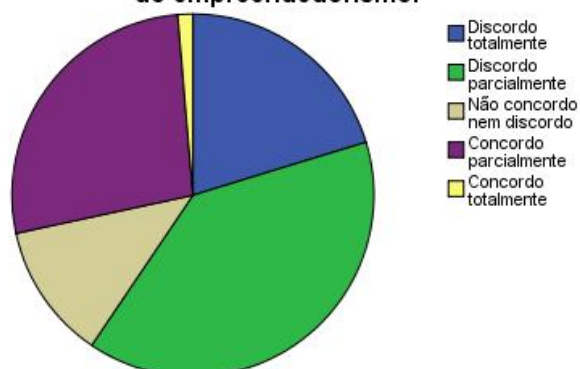
Atualmente o empreendedorismo, face à sua importância para o desenvolvimento económico e social é tratado nas escolas e universidades como uma prioridade.



A sociedade, nomeadamente as empresas, as famílias e os agentes políticos e profissionais apresentam um bom nível de ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	15	20,3	20,3	20,3
Discordo parcialmente	29	39,2	39,2	59,5
Não concordo nem discordo	9	12,2	12,2	71,6
Concordo parcialmente	20	27,0	27,0	98,6
Concordo totalmente	1	1,4	1,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

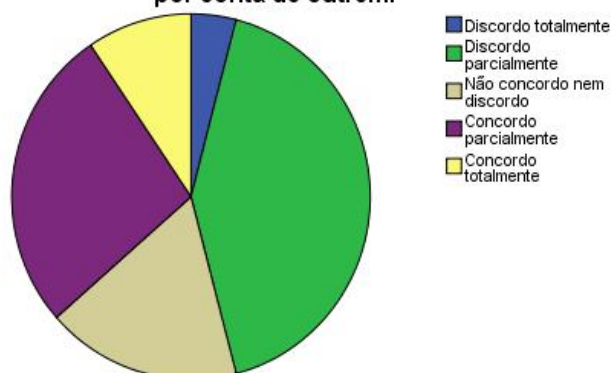
A sociedade, nomeadamente as empresas, as famílias e os agentes políticos e profissionais apresentam um bom nível de ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo.



Está suficientemente compreendido pela sociedade que o empreendedorismo é igualmente determinante, quer seja para a criação do próprio emprego, ou para quem trabalhe por conta de outrem.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	3	4,1	4,1	4,1
Discordo parcialmente	31	41,9	41,9	45,9
Não concordo nem discordo	13	17,6	17,6	63,5
Concordo parcialmente	20	27,0	27,0	90,5
Concordo totalmente	7	9,5	9,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	

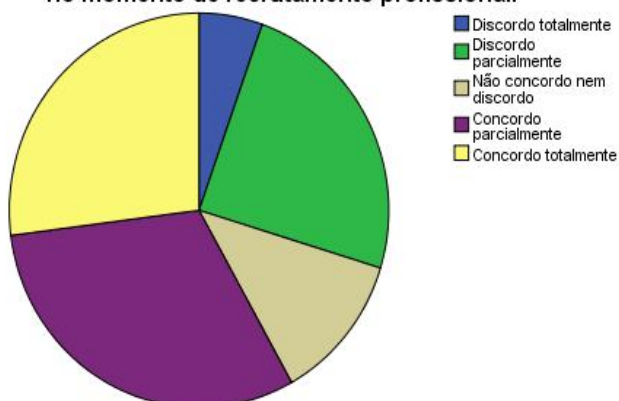
Está suficientemente compreendido pela sociedade que o empreendedorismo é igualmente determinante, quer seja para a criação do próprio emprego, ou para quem trabalhe por conta de outrem.



As características empreendedoras de um indivíduo são, cada vez mais, consideradas e valorizadas prioritariamente no momento de recrutamento profissional.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	4	5,4	5,4	5,4
Discordo parcialmente	18	24,3	24,3	29,7
Não concordo nem discordo	9	12,2	12,2	41,9
Concordo parcialmente	23	31,1	31,1	73,0
Concordo totalmente	20	27,0	27,0	100,0
Total	74	100,0	100,0	

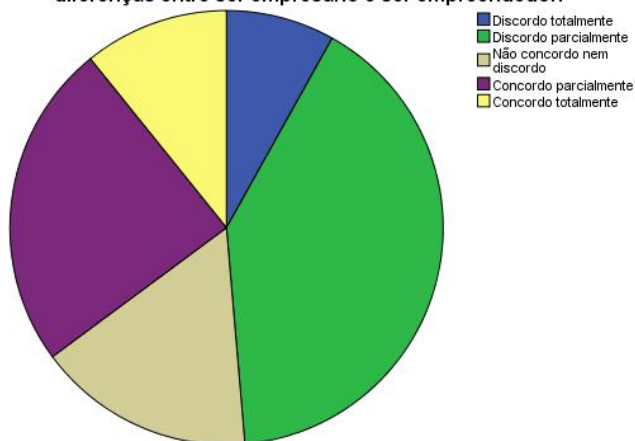
As características empreendedoras de um indivíduo são, cada vez mais, consideradas e valorizadas prioritariamente no momento de recrutamento profissional.



No mundo empresarial a maioria dos profissionais reconhece as diferenças entre ser empresário e ser empreendedor.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido				
Discordo totalmente	6	8,1	8,1	8,1
Discordo parcialmente	30	40,5	40,5	48,6
Não concordo nem discordo	12	16,2	16,2	64,9
Concordo parcialmente	18	24,3	24,3	89,2
Concordo totalmente	8	10,8	10,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	

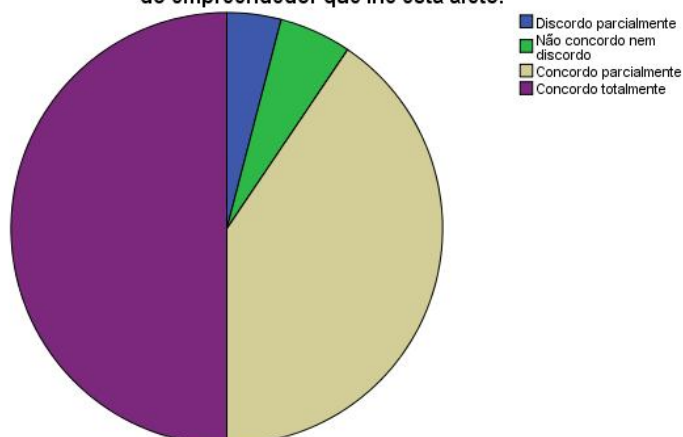
No mundo empresarial a maioria dos profissionais reconhece as diferenças entre ser empresário e ser empreendedor.



O sucesso de um novo projeto dependerá em larga escala das características do empreendedor que lhe está afeto.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido				
Discordo parcialmente	3	4,1	4,1	4,1
Não concordo nem discordo	4	5,4	5,4	9,5
Concordo parcialmente	30	40,5	40,5	50,0
Concordo totalmente	37	50,0	50,0	100,0
Total	74	100,0	100,0	

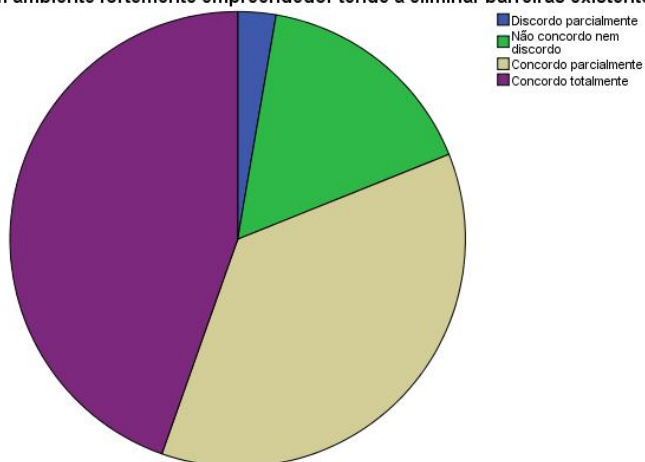
O sucesso de um novo projeto dependerá em larga escala das características do empreendedor que lhe está afeto.



Um ambiente fortemente empreendedor tende a eliminar barreiras existentes.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	2	2,7	2,7	2,7
Não concordo nem discordo	12	16,2	16,2	18,9
Válido Concordo parcialmente	27	36,5	36,5	55,4
Concordo totalmente	33	44,6	44,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

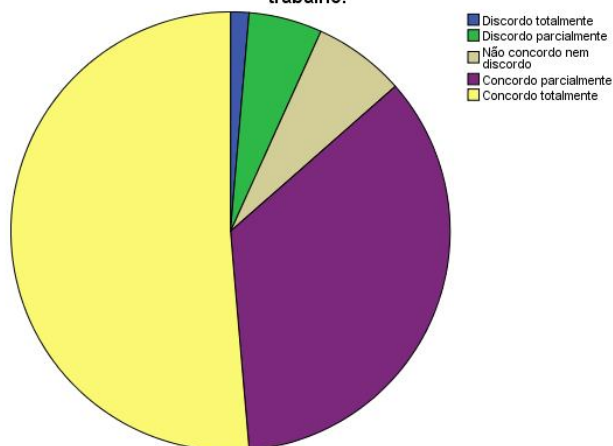
Um ambiente fortemente empreendedor tende a eliminar barreiras existentes.



Todo o individuo pode ser um empreendedor em seus postos de trabalho.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	1	1,4	1,4	1,4
Discordo parcialmente	4	5,4	5,4	6,8
Não concordo nem discordo	5	6,8	6,8	13,5
Válido Concordo parcialmente	26	35,1	35,1	48,6
Concordo totalmente	38	51,4	51,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

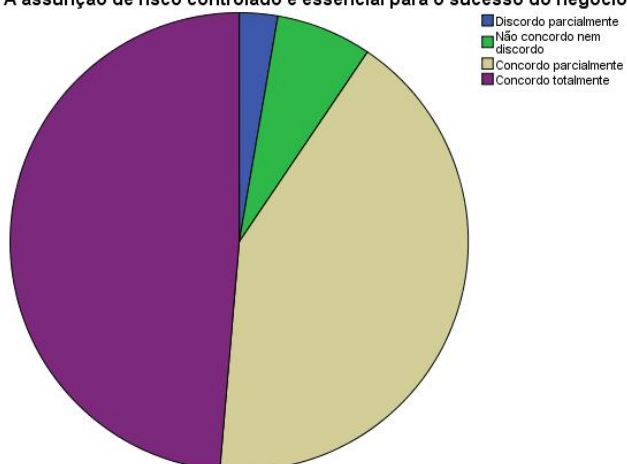
Todo o individuo pode ser um empreendedor em seus postos de trabalho.



A assunção de risco controlado é essencial para o sucesso do negócio.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	2	2,7	2,7	2,7
Não concordo nem discordo	5	6,8	6,8	9,5
Válido Concordo parcialmente	31	41,9	41,9	51,4
Concordo totalmente	36	48,6	48,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

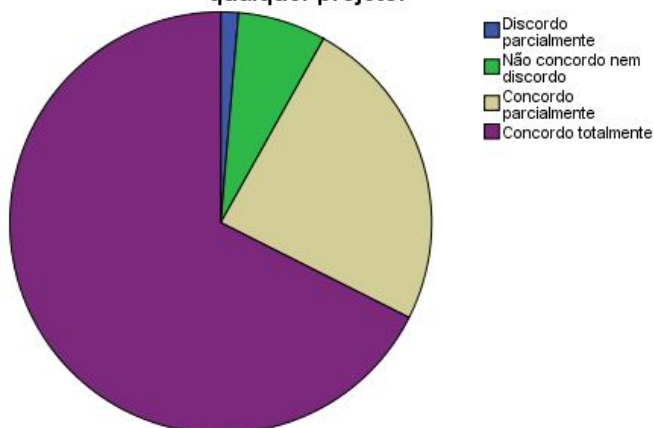
A assunção de risco controlado é essencial para o sucesso do negócio.



O planejamento estratégico é fundamental ao sucesso de um qualquer projeto.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	1	1,4	1,4	1,4
Não concordo nem discordo	5	6,8	6,8	8,1
Válido Concordo parcialmente	18	24,3	24,3	32,4
Concordo totalmente	50	67,6	67,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

O planejamento estratégico é fundamental ao sucesso de um qualquer projeto.



7.1.2 Resumo Análise de Dados – Inovação

Igualmente como equacionado para a temática anterior, também referente à temática da Inovação pretendeu-se integrar variáveis de diferentes níveis de análise, que permitissem explicar o processo e/ou a importância sobre:

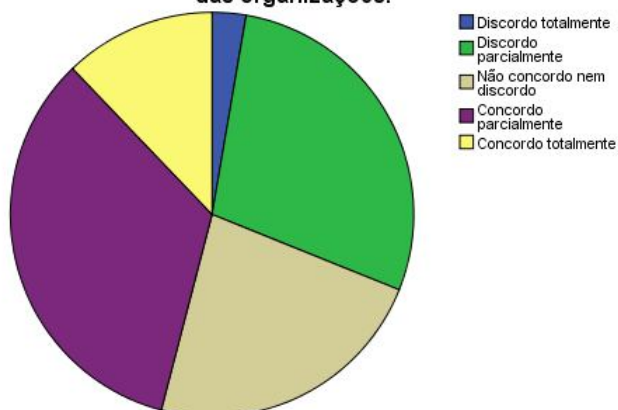
- A Inovação e a Competitividade;
- A Inovação e o Empreendedorismo;
- A importância da Inovação na criação de novos projetos;
- A Inovação e o desenvolvimento económico;
- A relação entre Inovação e Investigação & Desenvolvimento;
- O papel da Criatividade e da Inovação.

Decorrente da análise sobre esta temática, obteve-se facilmente, em forma de tabelas de frequência, algumas considerações importantes:

A inovação como um importante fator de competitividade, apresenta-se como uma preocupação premente na maioria das organizações.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	2	2,7	2,7	2,7
Discordo parcialmente	21	28,4	28,4	31,1
Não concordo nem discordo	17	23,0	23,0	54,1
Concordo parcialmente	25	33,8	33,8	87,8
Concordo totalmente	9	12,2	12,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

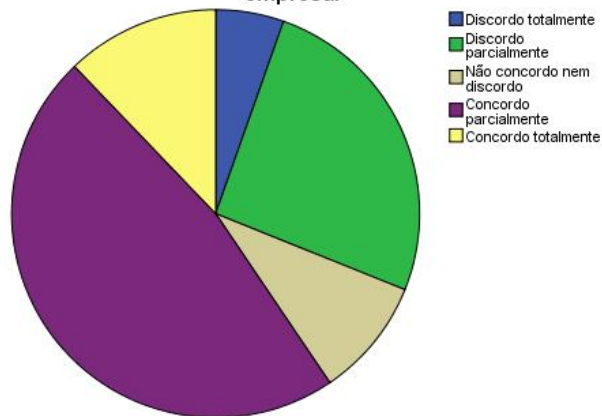
A inovação como um importante fator de competitividade, apresenta-se como uma preocupação premente na maioria das organizações.



A inovação é um elemento sempre considerado quando um empreendedor desenvolve a criação da sua própria empresa.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	4	5,4	5,4	5,4
Discordo parcialmente	19	25,7	25,7	31,1
Não concordo nem discordo	7	9,5	9,5	40,5
Concordo parcialmente	35	47,3	47,3	87,8
Concordo totalmente	9	12,2	12,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

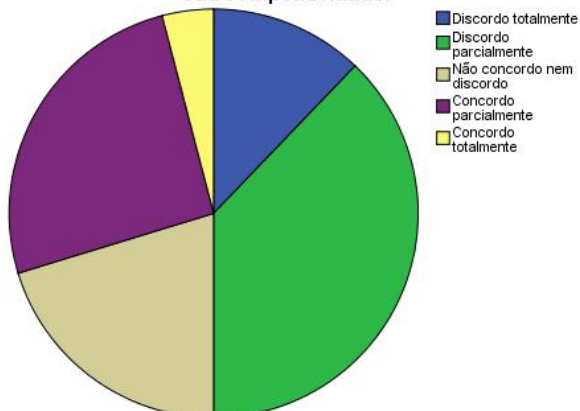
A inovação é um elemento sempre considerado quando um empreendedor desenvolve a criação da sua própria empresa.



A maioria das empresas “ditas tradicionais” aposta estrategicamente na inovação, como forma de aumentar a sua competitividade.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	9	12,2	12,2	12,2
Discordo parcialmente	28	37,8	37,8	50,0
Não concordo nem discordo	15	20,3	20,3	70,3
Concordo parcialmente	19	25,7	25,7	95,9
Concordo totalmente	3	4,1	4,1	100,0
Total	74	100,0	100,0	

A maioria das empresas “ditas tradicionais” aposta estrategicamente na inovação, como forma de aumentar a sua competitividade.



A maioria dos dirigentes empresariais estimula suficientemente a inovação e a criatividade.

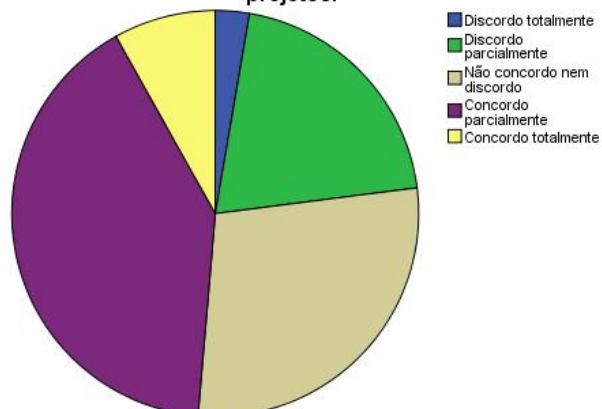
	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	8	10,8	10,8	10,8
Discordo parcialmente	37	50,0	50,0	60,8
Não concordo nem discordo	10	13,5	13,5	74,3
Concordo parcialmente	17	23,0	23,0	97,3
Concordo totalmente	2	2,7	2,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	



Os principais dirigentes empresariais vêm a inovação como um dos principais fatores chave de sucesso dos seus projetos.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	2	2,7	2,7	2,7
Discordo parcialmente	15	20,3	20,3	23,0
Não concordo nem discordo	21	28,4	28,4	51,4
Concordo parcialmente	30	40,5	40,5	91,9
Concordo totalmente	6	8,1	8,1	100,0
Total	74	100,0	100,0	

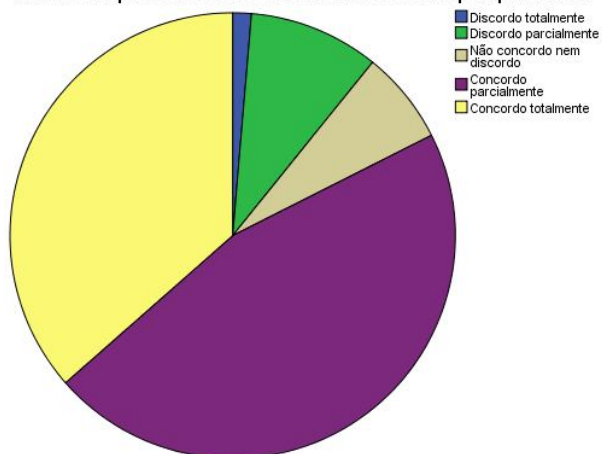
Os principais dirigentes empresariais vêm a inovação como um dos principais fatores chave de sucesso dos seus projetos.



Existe sempre uma nova forma de realizar uma qualquer tarefa.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	1	1,4	1,4	1,4
Discordo parcialmente	7	9,5	9,5	10,8
Não concordo nem discordo	5	6,8	6,8	17,6
Concordo parcialmente	34	45,9	45,9	63,5
Concordo totalmente	27	36,5	36,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	

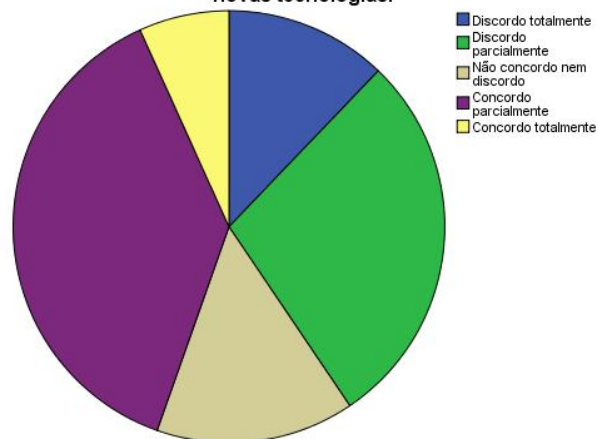
Existe sempre uma nova forma de realizar uma qualquer tarefa.



A inovação encontra-se relacionada fundamentalmente com as novas tecnologias.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	9	12,2	12,2	12,2
Discordo parcialmente	21	28,4	28,4	40,5
Não concordo nem discordo	11	14,9	14,9	55,4
Concordo parcialmente	28	37,8	37,8	93,2
Concordo totalmente	5	6,8	6,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	

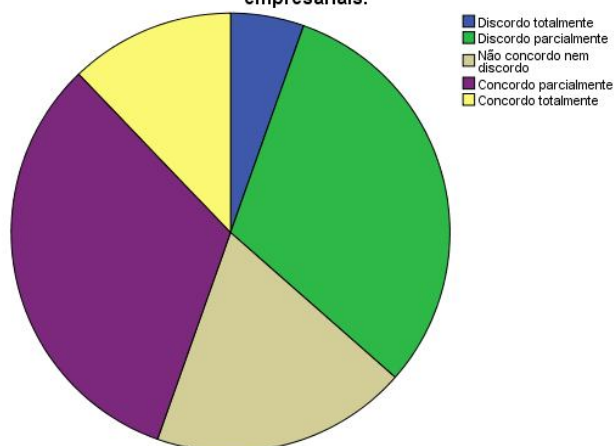
A inovação encontra-se relacionada fundamentalmente com as novas tecnologias.



A inovação é uma preocupação prioritária dos responsáveis empresariais.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	4	5,4	5,4	5,4
Discordo parcialmente	23	31,1	31,1	36,5
Não concordo nem discordo	14	18,9	18,9	55,4
Concordo parcialmente	24	32,4	32,4	87,8
Concordo totalmente	9	12,2	12,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

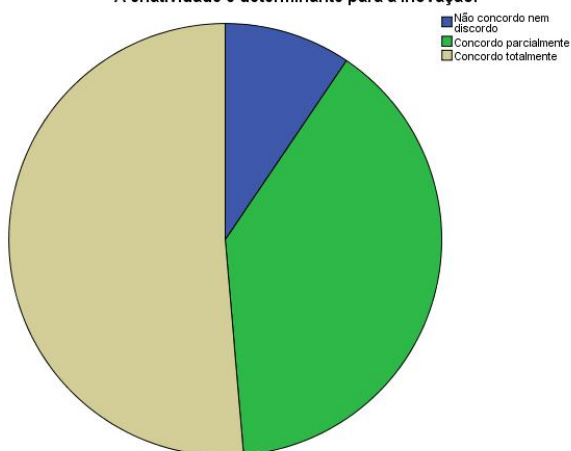
A inovação é uma preocupação prioritária dos responsáveis empresariais.



A criatividade é determinante para a inovação.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Não concordo nem discordo	7	9,5	9,5	9,5
Concordo parcialmente	29	39,2	39,2	48,6
Concordo totalmente	38	51,4	51,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

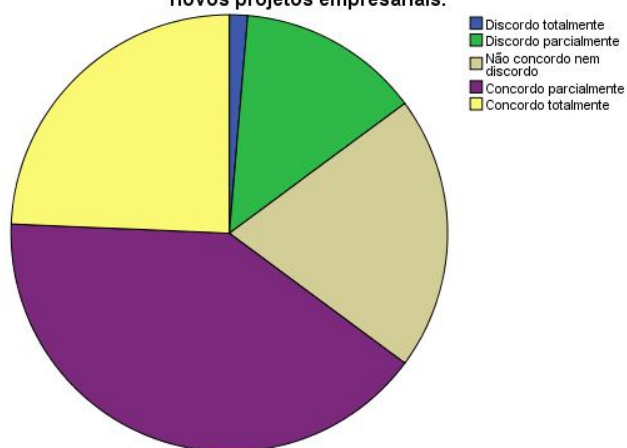
A criatividade é determinante para a inovação.



A inovação e o empreendedorismo estão sempre ligados nos novos projetos empresariais.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido				
Discordo totalmente	1	1,4	1,4	1,4
Discordo parcialmente	10	13,5	13,5	14,9
Não concordo nem discordo	15	20,3	20,3	35,1
Concordo parcialmente	30	40,5	40,5	75,7
Concordo totalmente	18	24,3	24,3	100,0
Total	74	100,0	100,0	

A inovação e o empreendedorismo estão sempre ligados nos novos projetos empresariais.



7.1.3 Resumo Análise de Dados – Saúde

No sequência do referido sobre as temáticas anteriores, também para a temática da Saúde se integraram variáveis de diferentes níveis de análise, que permitissem entender a Saúde e/ou o Macro Sector da Saúde, como a importância sobre:

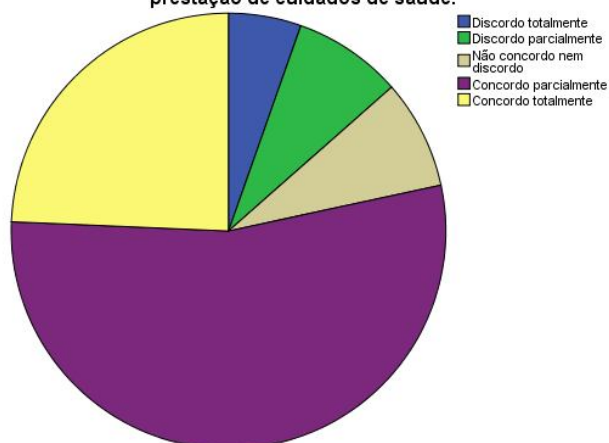
- A Saúde e o Empreendedorismo;
- O Macro Sector da Saúde e a sua multiplicidade de atividades;
- Novos projetos na área da Saúde;
- A Saúde como área emergente e vital no desenvolvimento económico;
- O complexo industrial da Saúde como fonte de Investigação & Desenvolvimento e de Inovação;
- A Saúde e o bem-estar social e económico.

Decorrente da análise sobre esta temática, conseguimos sistematizar, em forma de tabelas de frequência, algumas considerações importantes e pertinentes:

A área da saúde é geralmente, exclusivamente conectada como a prestação de cuidados de saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	4	5,4	5,4	5,4
Discordo parcialmente	6	8,1	8,1	13,5
Não concordo nem discordo	6	8,1	8,1	21,6
Concordo parcialmente	40	54,1	54,1	75,7
Concordo totalmente	18	24,3	24,3	100,0
Total	74	100,0	100,0	

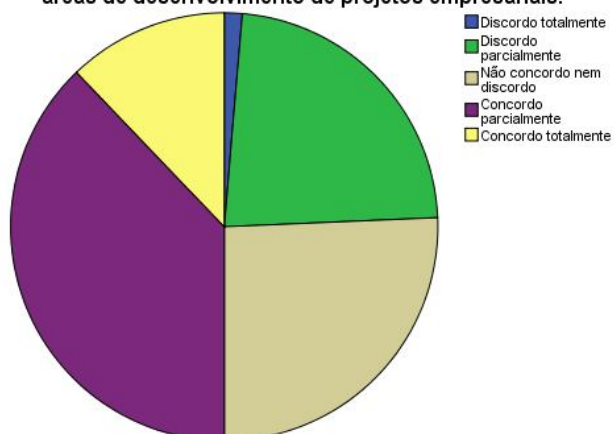
A área da saúde é geralmente, exclusivamente conectada como a prestação de cuidados de saúde.



A área da saúde é reconhecida como uma das mais importantes áreas de desenvolvimento de projetos empresariais.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	1	1,4	1,4	1,4
Discordo parcialmente	17	23,0	23,0	24,3
Não concordo nem discordo	19	25,7	25,7	50,0
Concordo parcialmente	28	37,8	37,8	87,8
Concordo totalmente	9	12,2	12,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

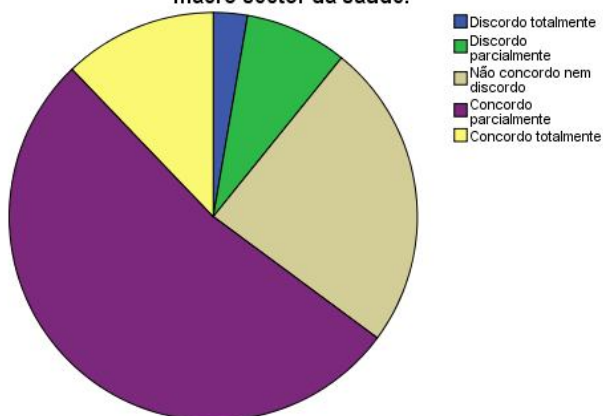
A área da saúde é reconhecida como uma das mais importantes áreas de desenvolvimento de projetos empresariais.



Os principais agentes empreendedores da área da saúde estão conscientes da multiplicidade de atividades que incorpora o macro sector da saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido				
Discordo totalmente	2	2,7	2,7	2,7
Discordo parcialmente	6	8,1	8,1	10,8
Não concordo nem discordo	18	24,3	24,3	35,1
Concordo parcialmente	39	52,7	52,7	87,8
Concordo totalmente	9	12,2	12,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

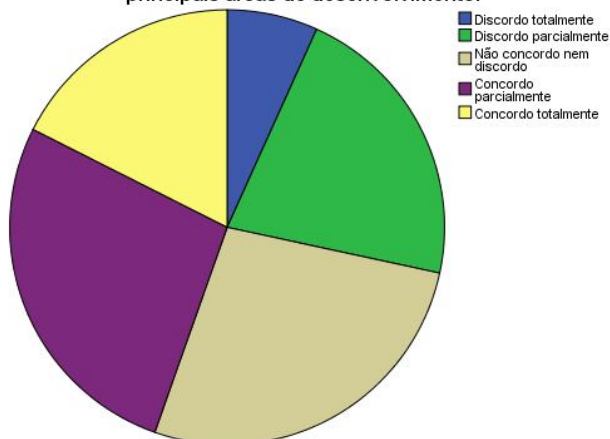
Os principais agentes empreendedores da área da saúde estão conscientes da multiplicidade de atividades que incorpora o macro sector da saúde.



A área da saúde está assumida no nosso país como uma das principais áreas de desenvolvimento.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido				
Discordo totalmente	5	6,8	6,8	6,8
Discordo parcialmente	16	21,6	21,6	28,4
Não concordo nem discordo	20	27,0	27,0	55,4
Concordo parcialmente	20	27,0	27,0	82,4
Concordo totalmente	13	17,6	17,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

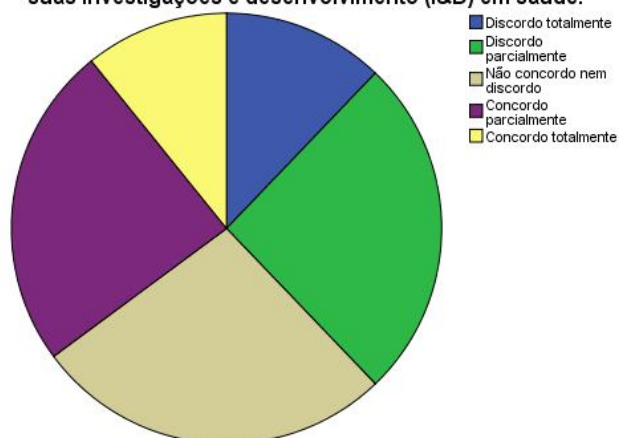
A área da saúde está assumida no nosso país como uma das principais áreas de desenvolvimento.



As universidades potenciam, sempre, convenientemente as suas investigações e desenvolvimento (I&D) em saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	9	12,2	12,2	12,2
Discordo parcialmente	19	25,7	25,7	37,8
Não concordo nem discordo	20	27,0	27,0	64,9
Concordo parcialmente	18	24,3	24,3	89,2
Concordo totalmente	8	10,8	10,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	

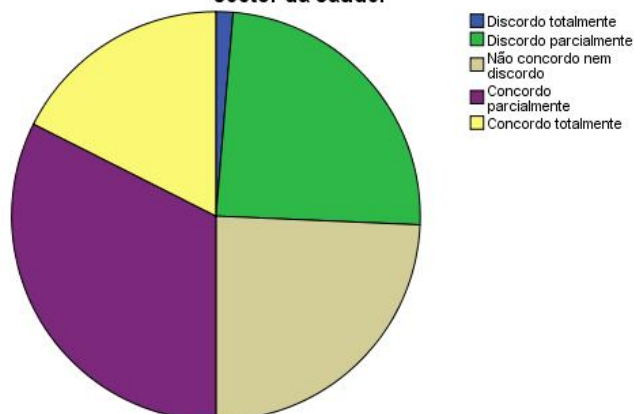
As universidades potenciam, sempre, convenientemente as suas investigações e desenvolvimento (I&D) em saúde.



Os agentes económicos estão bem conscientes do potencial de internacionalização, das áreas e/ou produtos ligados ao macro sector da saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	1	1,4	1,4	1,4
Discordo parcialmente	18	24,3	24,3	25,7
Não concordo nem discordo	18	24,3	24,3	50,0
Concordo parcialmente	24	32,4	32,4	82,4
Concordo totalmente	13	17,6	17,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

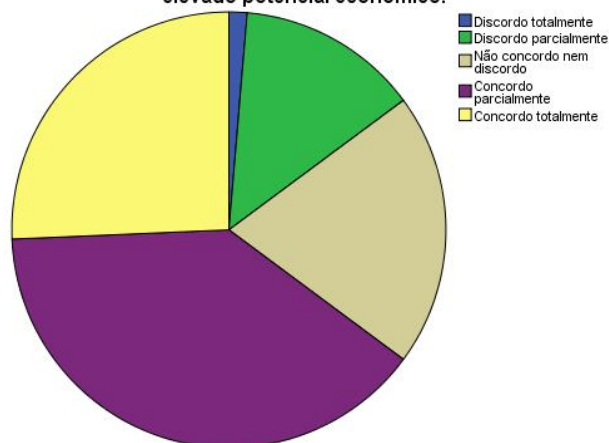
Os agentes económicos estão bem conscientes do potencial de internacionalização, das áreas e/ou produtos ligados ao macro sector da saúde.



A saúde encontra-se assumida na sociedade como uma área de elevado potencial económico.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	1	1,4	1,4	1,4
Discordo parcialmente	10	13,5	13,5	14,9
Não concordo nem discordo	15	20,3	20,3	35,1
Concordo parcialmente	29	39,2	39,2	74,3
Concordo totalmente	19	25,7	25,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	

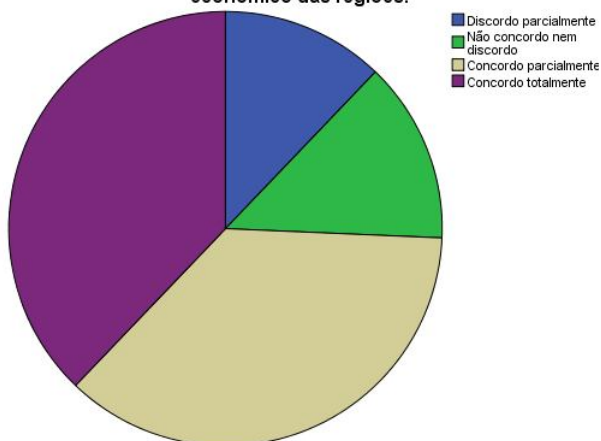
A saúde encontra-se assumida na sociedade como uma área de elevado potencial económico.



A saúde é considerada uma área vital para o desenvolvimento económico das regiões.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	9	12,2	12,2	12,2
Não concordo nem discordo	10	13,5	13,5	25,7
Concordo parcialmente	27	36,5	36,5	62,2
Concordo totalmente	28	37,8	37,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	

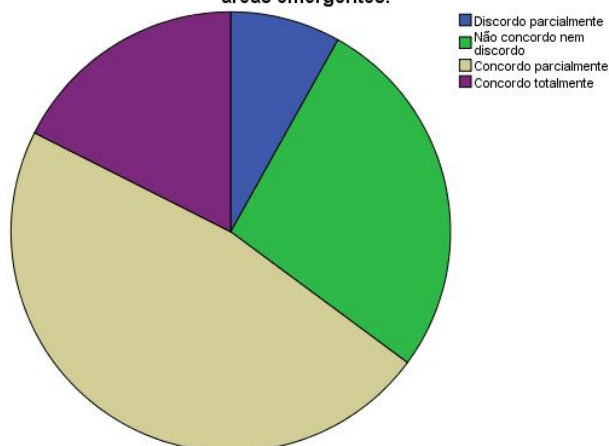
A saúde é considerada uma área vital para o desenvolvimento económico das regiões.



A saúde está reconhecida na sociedade como uma das principais áreas emergentes.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Discordo parcialmente	6	8,1	8,1
	Não concordo nem discordo	20	27,0	35,1
	Concordo parcialmente	35	47,3	82,4
	Concordo totalmente	13	17,6	100,0
	Total	74	100,0	

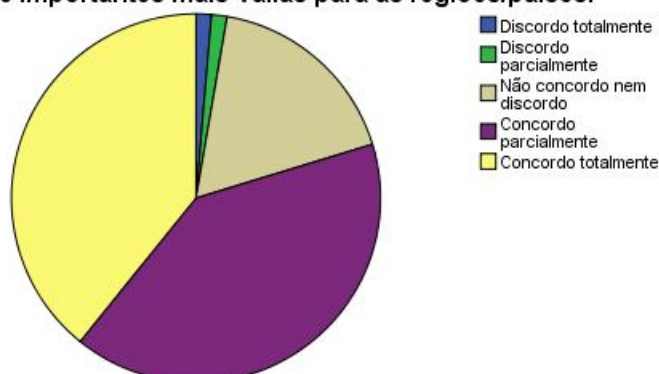
A saúde está reconhecida na sociedade como uma das principais áreas emergentes.



O complexo industrial da saúde constitui um espaço importante de convergência de conhecimento, inovação e simultaneamente, um importante espaço econômico, gerador de importantes mais-valias para as regiões/países.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Discordo totalmente	1	1,4	1,4
	Discordo parcialmente	1	1,4	2,7
	Não concordo nem discordo	13	17,6	20,3
	Concordo parcialmente	30	40,5	60,8
	Concordo totalmente	29	39,2	100,0
	Total	74	100,0	

O complexo industrial da saúde constitui um espaço importante de convergência de conhecimento, inovação e simultaneamente, um importante espaço econômico, gerador de importantes mais-valias para as regiões/países.



7.1.4 Resumo Análise de Dados – Empreendedorismo e Inovação na Saúde

Nesta temática em particular visou-se analisar, através de diversas variáveis, em que medida a área da saúde era favorável a atitudes empreendedoras e ao desenvolvimento de projetos inovadores, assim como a importância sobre:

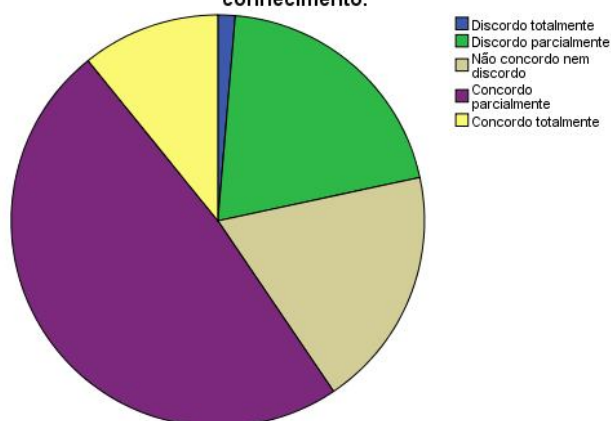
- O Empreendedorismo na Saúde;
- O papel da Inovação na Saúde;
- A Saúde e novos projetos inovadores.

Decorrente da análise sobre esta temática, conseguimos sistematizar, em forma de tabelas de frequência, algumas considerações nomeadamente:

A maior parte dos novos projetos empreendedores da área da saúde têm origem nas universidades e centros de conhecimento.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Discordo totalmente	1	1,4	1,4
	Discordo parcialmente	15	20,3	21,6
	Não concordo nem discordo	14	18,9	40,5
	Concordo parcialmente	36	48,6	89,2
	Concordo totalmente	8	10,8	100,0
	Total	74	100,0	

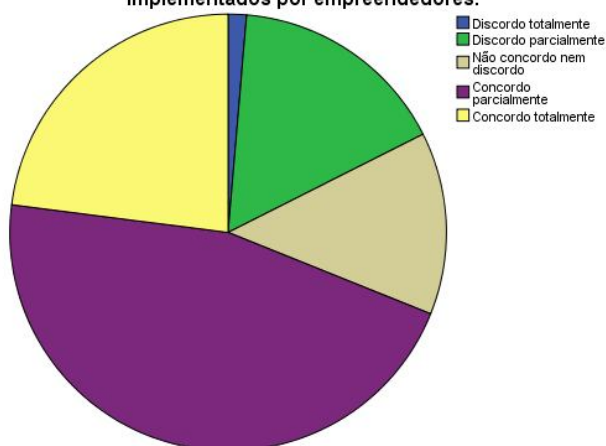
A maior parte dos novos projetos empreendedores da área da saúde têm origem nas universidades e centros de conhecimento.



Os projetos de investigação são potencializados e implementados por empreendedores.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	1	1,4	1,4	1,4
Discordo parcialmente	12	16,2	16,2	17,6
Não concordo nem discordo	10	13,5	13,5	31,1
Concordo parcialmente	34	45,9	45,9	77,0
Concordo totalmente	17	23,0	23,0	100,0
Total	74	100,0	100,0	

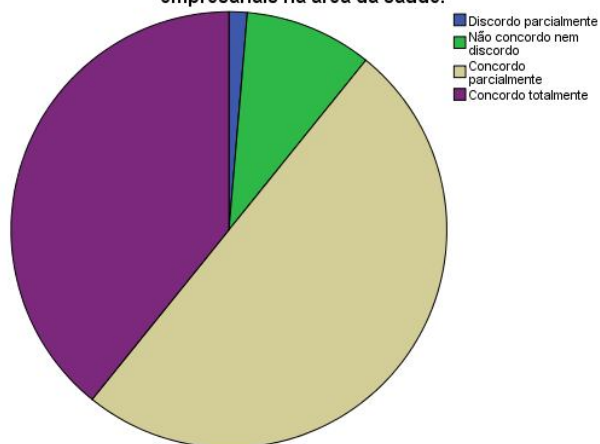
Os projetos de investigação são potencializados e implementados por empreendedores.



A tecnologia é uma componente importante nos novos projetos empresariais na área da saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	1	1,4	1,4	1,4
Não concordo nem discordo	7	9,5	9,5	10,8
Concordo parcialmente	37	50,0	50,0	60,8
Concordo totalmente	29	39,2	39,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

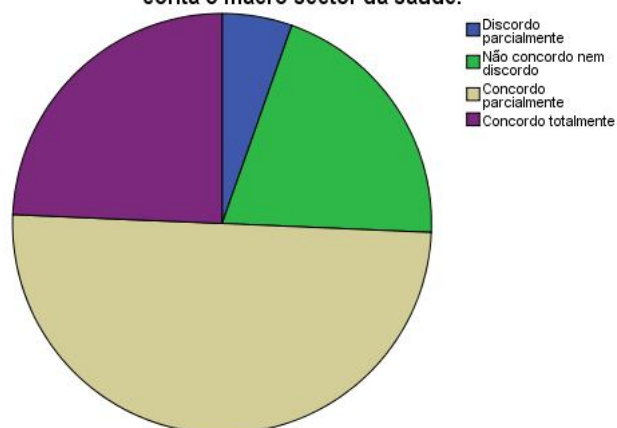
A tecnologia é uma componente importante nos novos projetos empresariais na área da saúde.



A diversificação de um conjunto de atividades “ditas tradicionais” apresentam-se como uma oportunidade, tendo em conta o macro sector da saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	4	5,4	5,4	5,4
Não concordo nem discordo	15	20,3	20,3	25,7
Válido Concordo parcialmente	37	50,0	50,0	75,7
Concordo totalmente	18	24,3	24,3	100,0
Total	74	100,0	100,0	

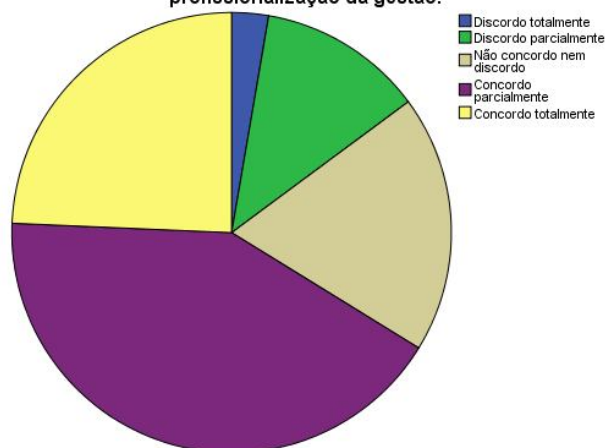
A diversificação de um conjunto de atividades “ditas tradicionais” apresentam-se como uma oportunidade, tendo em conta o macro sector da saúde.



A maioria dos projetos empresariais na saúde, valoriza a profissionalização da gestão.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	2	2,7	2,7	2,7
Discordo parcialmente	9	12,2	12,2	14,9
Não concordo nem discordo	14	18,9	18,9	33,8
Válido Concordo parcialmente	31	41,9	41,9	75,7
Concordo totalmente	18	24,3	24,3	100,0
Total	74	100,0	100,0	

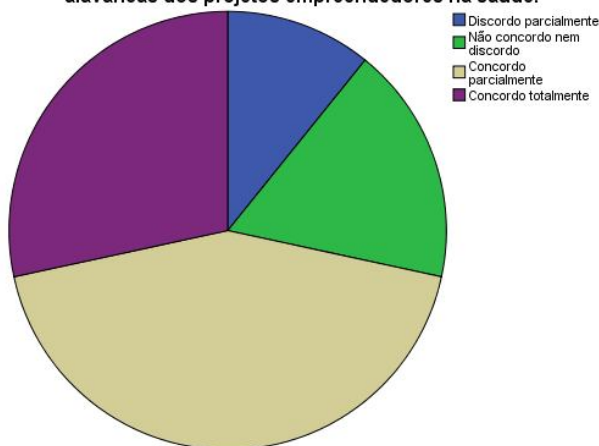
A maioria dos projetos empresariais na saúde, valoriza a profissionalização da gestão.



O empreendedorismo e a inovação são reconhecidos como alavancas dos projetos empreendedores na saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	8	10,8	10,8	10,8
Não concordo nem discordo	13	17,6	17,6	28,4
Válido Concordo parcialmente	32	43,2	43,2	71,6
Concordo totalmente	21	28,4	28,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

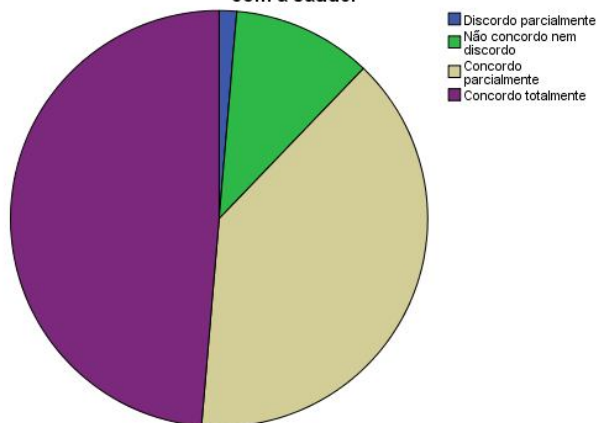
O empreendedorismo e a inovação são reconhecidos como alavancas dos projetos empreendedores na saúde.



O empreendedorismo e a inovação são fundamentais para a diferenciação dos novos projetos empresariais relacionados com a saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	1	1,4	1,4	1,4
Não concordo nem discordo	8	10,8	10,8	12,2
Válido Concordo parcialmente	29	39,2	39,2	51,4
Concordo totalmente	36	48,6	48,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

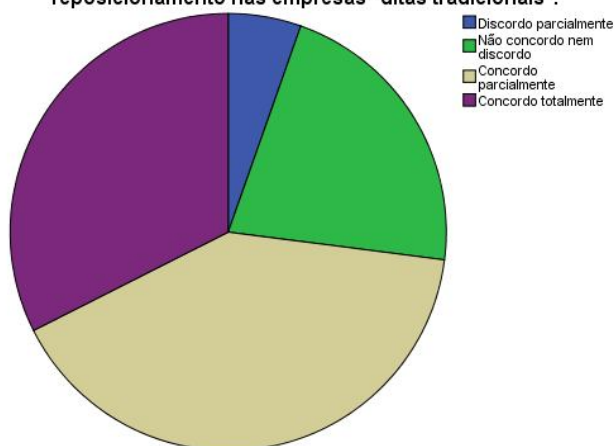
O empreendedorismo e a inovação são fundamentais para a diferenciação dos novos projetos empresariais relacionados com a saúde.



Saúde, Inovação e empreendedorismo são fatores de reposicionamento nas empresas “ditas tradicionais”.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	4	5,4	5,4	5,4
Não concordo nem discordo	16	21,6	21,6	27,0
Válido Concordo parcialmente	30	40,5	40,5	67,6
Concordo totalmente	24	32,4	32,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

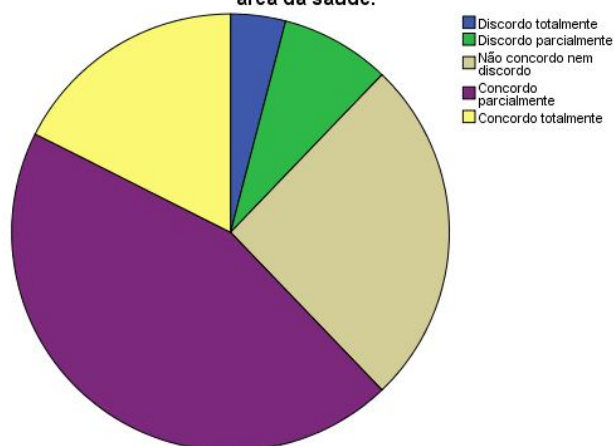
Saúde, Inovação e empreendedorismo são fatores de reposicionamento nas empresas “ditas tradicionais”.



Só os projetos empreendedores e inovadores têm sucesso na área da saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	3	4,1	4,1	4,1
Discordo parcialmente	6	8,1	8,1	12,2
Válido Não concordo nem discordo	19	25,7	25,7	37,8
Concordo parcialmente	33	44,6	44,6	82,4
Concordo totalmente	13	17,6	17,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

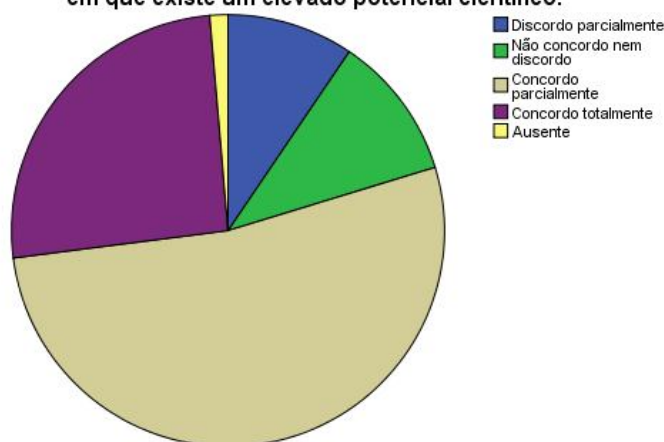
Só os projetos empreendedores e inovadores têm sucesso na área da saúde.



Os projetos que têm mais sucesso na área da saúde são aqueles em que existe um elevado potencial científico.

		Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Discordo parcialmente	7	9,5	9,6	9,6
	Não concordo nem discordo	8	10,8	11,0	20,5
	Concordo parcialmente	39	52,7	53,4	74,0
	Concordo totalmente	19	25,7	26,0	100,0
	Total	73	98,6	100,0	
Ausente	Sistema	1	1,4		
Total		74	100,0		

Os projetos que têm mais sucesso na área da saúde são aqueles em que existe um elevado potencial científico.



7.1.5 Resumo Análise de Dados – A Saúde e os Projetos Empresariais

Nesta temática em particular propusemo-nos analisar, através de diversas variáveis, a relevância da área da saúde nos novos projetos empresariais, assim como a importância sobre:

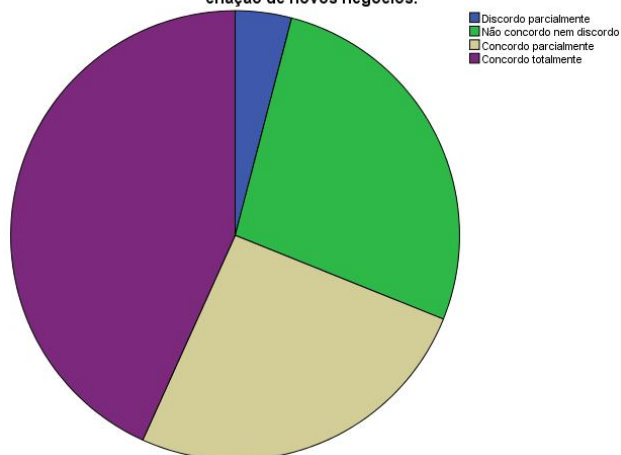
- A saúde e os novos projetos empresariais;
- A saúde e o elevado potencial de oportunidades na criação de novos negócios;
- Os projetos empresariais e a cooperação;
- A saúde e os profissionais de saúde;
- A Saúde e o mercado.

Decorrente da análise sobre esta temática, conseguimos sistematizar, em forma de tabelas de frequência, algumas considerações importantes e pertinentes:

O macro sector da saúde alberga um elevado potencial de oportunidades para a criação de novos negócios.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	3	4,1	4,1	4,1
Não concordo nem discordo	20	27,0	27,0	31,1
Concordo parcialmente	19	25,7	25,7	56,8
Concordo totalmente	32	43,2	43,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	

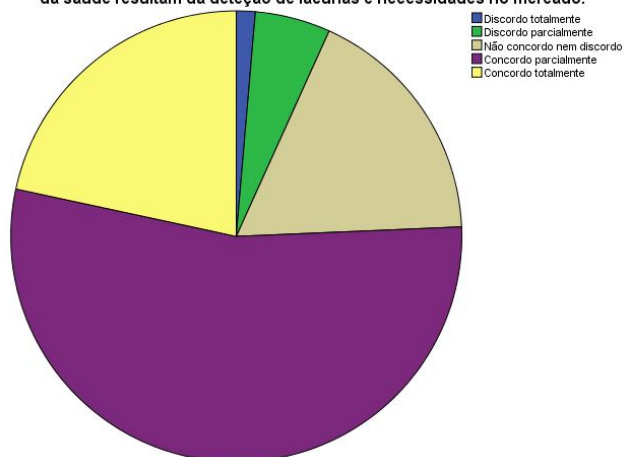
O macro sector da saúde alberga um elevado potencial de oportunidades para a criação de novos negócios.



A maior parte das oportunidades de negócios relacionadas com o macro sector da saúde resultam da deteção de lacunas e necessidades no mercado.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	1	1,4	1,4	1,4
Discordo parcialmente	4	5,4	5,4	6,8
Não concordo nem discordo	13	17,6	17,6	24,3
Concordo parcialmente	40	54,1	54,1	78,4
Concordo totalmente	16	21,6	21,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

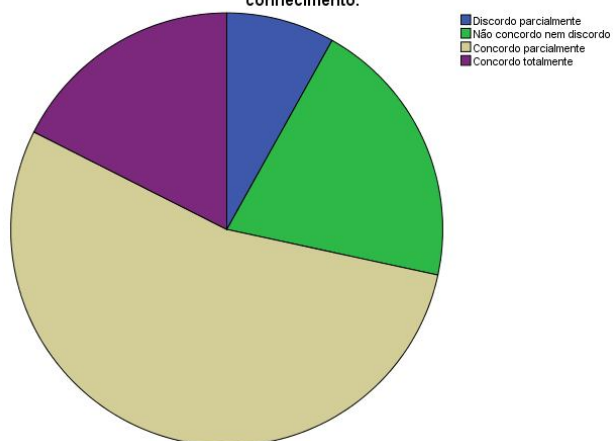
A maior parte das oportunidades de negócios relacionadas com o macro sector da saúde resultam da deteção de lacunas e necessidades no mercado.



A maior parte das oportunidades de negócios relacionados com o macro sector da saúde resultam da investigação e desenvolvimento em centros do conhecimento.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	6	8,1	8,1	8,1
Não concordo nem discordo	15	20,3	20,3	28,4
Válido Concordo parcialmente	40	54,1	54,1	82,4
Concordo totalmente	13	17,6	17,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

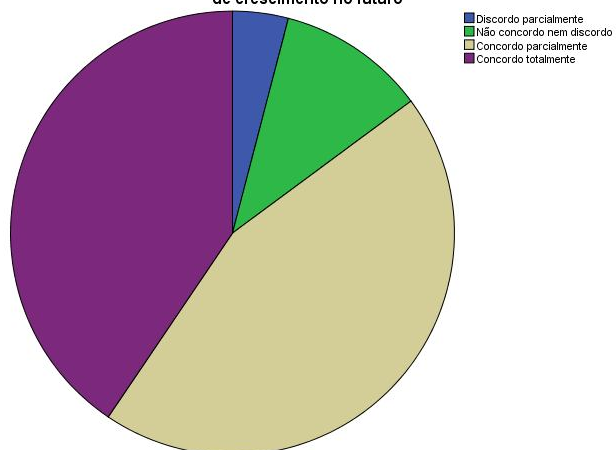
A maior parte das oportunidades de negócios relacionados com o macro sector da saúde resultam da investigação e desenvolvimento em centros do conhecimento.



As oportunidades de negócios no macro sector da saúde terão uma tendência de crescimento no futuro

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo parcialmente	3	4,1	4,1	4,1
Não concordo nem discordo	8	10,8	10,8	14,9
Válido Concordo parcialmente	33	44,6	44,6	59,5
Concordo totalmente	30	40,5	40,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	

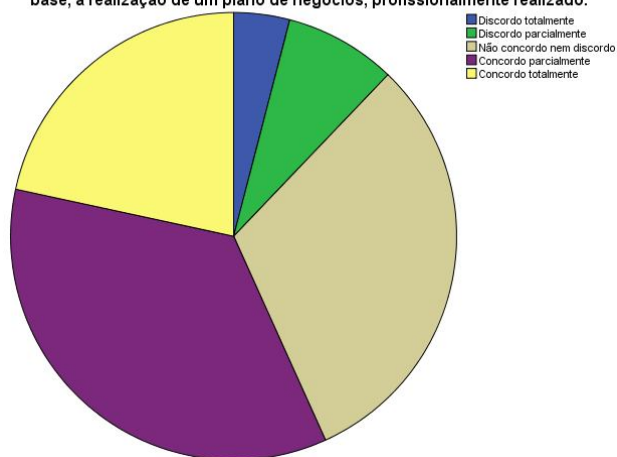
As oportunidades de negócios no macro sector da saúde terão uma tendência de crescimento no futuro



A maioria dos novos projetos empresariais no macro sector da saúde teve como base, a realização de um plano de negócios, profissionalmente realizado.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	3	4,1	4,1	4,1
Discordo parcialmente	6	8,1	8,1	12,2
Não concordo nem discordo	23	31,1	31,1	43,2
Concordo parcialmente	26	35,1	35,1	78,4
Concordo totalmente	16	21,6	21,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	

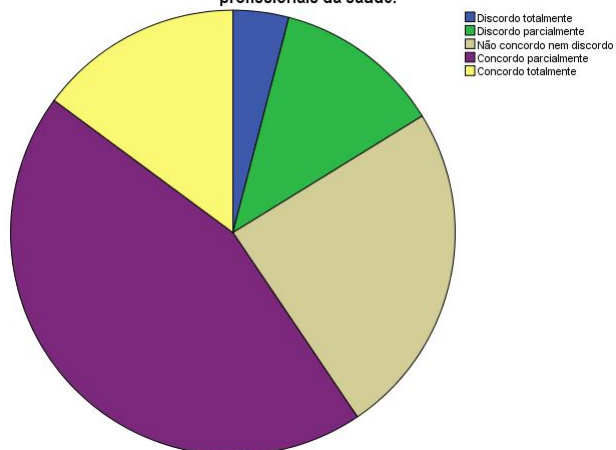
A maioria dos novos projetos empresariais no macro sector da saúde teve como base, a realização de um plano de negócios, profissionalmente realizado.



Os novos negócios no macro sector da saúde são geralmente criados por profissionais da saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Discordo totalmente	3	4,1	4,1	4,1
Discordo parcialmente	9	12,2	12,2	16,2
Não concordo nem discordo	18	24,3	24,3	40,5
Concordo parcialmente	33	44,6	44,6	85,1
Concordo totalmente	11	14,9	14,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

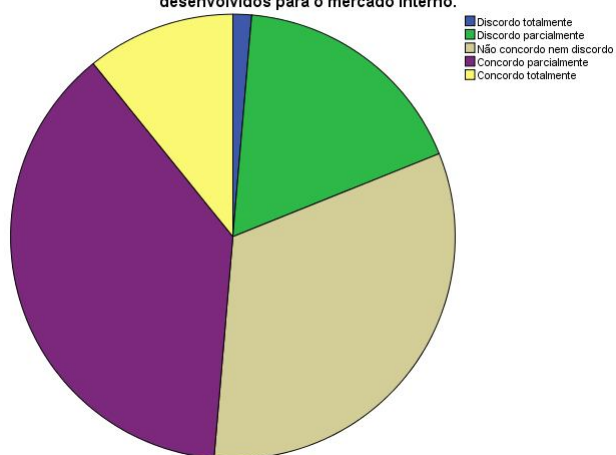
Os novos negócios no macro sector da saúde são geralmente criados por profissionais da saúde.



A maior parte dos negócios ligados ao macro sector da saúde são desenvolvidos para o mercado interno.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido				
Discordo totalmente	1	1,4	1,4	1,4
Discordo parcialmente	13	17,6	17,6	18,9
Não concordo nem discordo	24	32,4	32,4	51,4
Concordo parcialmente	28	37,8	37,8	89,2
Concordo totalmente	8	10,8	10,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	

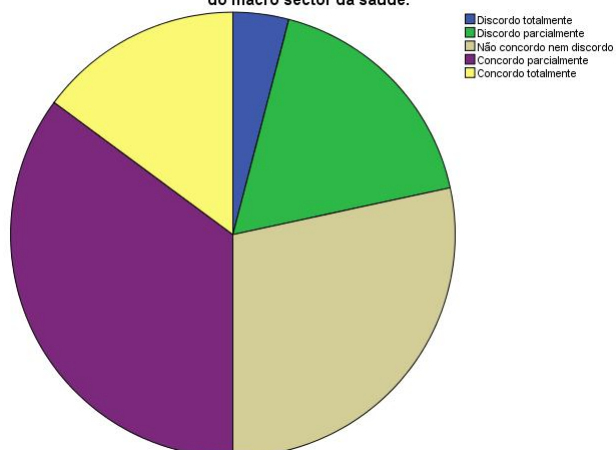
A maior parte dos negócios ligados ao macro sector da saúde são desenvolvidos para o mercado interno.



A gestão profissionalizada é sempre, tida em conta nos novos projetos da área do macro sector da saúde.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido				
Discordo totalmente	3	4,1	4,1	4,1
Discordo parcialmente	13	17,6	17,6	21,6
Não concordo nem discordo	21	28,4	28,4	50,0
Concordo parcialmente	26	35,1	35,1	85,1
Concordo totalmente	11	14,9	14,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

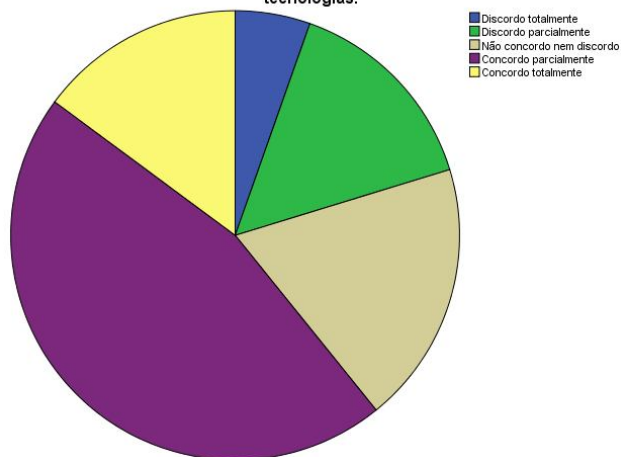
A gestão profissionalizada é sempre, tida em conta nos novos projetos da área do macro sector da saúde.



A inovação na área do macro sector da saúde está sempre relacionada com as tecnologias.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido				
Discordo totalmente	4	5,4	5,4	5,4
Discordo parcialmente	11	14,9	14,9	20,3
Não concordo nem discordo	14	18,9	18,9	39,2
Concordo parcialmente	34	45,9	45,9	85,1
Concordo totalmente	11	14,9	14,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

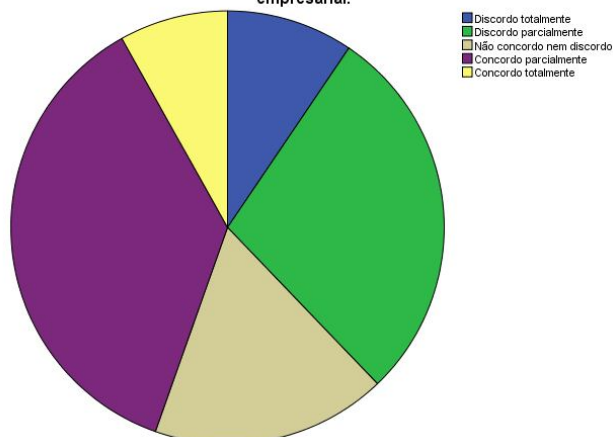
A inovação na área do macro sector da saúde está sempre relacionada com as tecnologias.



Os investigadores e outros agentes do condicionamento ligados à área do macro sector da saúde, encontram-se em perfeita ligação com o mercado empresarial.

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido				
Discordo totalmente	7	9,5	9,5	9,5
Discordo parcialmente	21	28,4	28,4	37,8
Não concordo nem discordo	13	17,6	17,6	55,4
Concordo parcialmente	27	36,5	36,5	91,9
Concordo totalmente	6	8,1	8,1	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Os investigadores e outros agentes do condicionamento ligados à área do macro sector da saúde, encontram-se em perfeita ligação com o mercado empresarial.



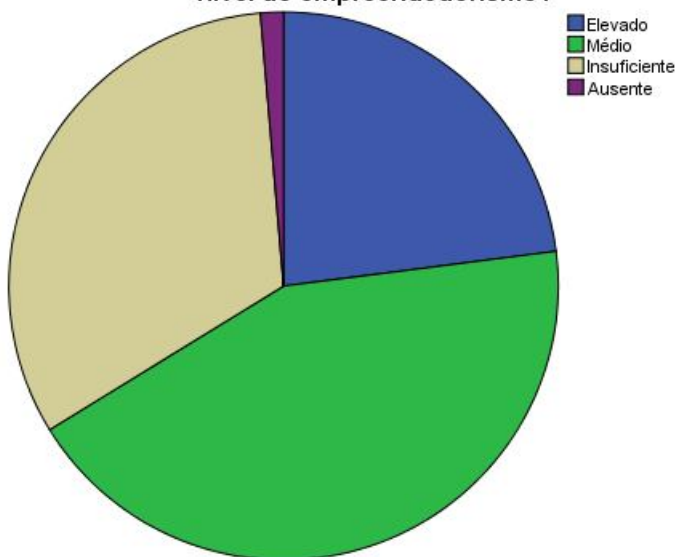
7.1.6 Resumo Análise de Dados – A experiência profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo

Nesta variável em particular preocupamo-nos em entender, qual o tipo de experiência profissional e/ou conhecimento que os questionados detinham quanto ao empreendedorismo, obtendo-se as seguintes frequências:

Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo?

		Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Elevado	17	23,0	23,3	23,3
	Médio	32	43,2	43,8	67,1
	Insuficiente	24	32,4	32,9	100,0
	Total	73	98,6	100,0	
Ausente	Sistema	1	1,4		
Total		74	100,0		

Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo?



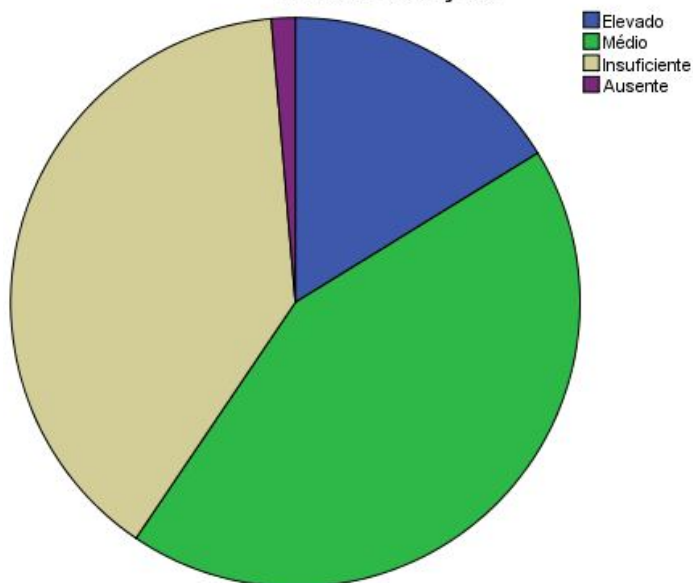
7.1.7 Resumo Análise de Dados – A experiência profissional e/ou conhecimento ao nível da inovação

Nesta variável em particular preocupamo-nos em entender, qual o tipo de experiência profissional e/ou conhecimento que os questionados detinham quanto à inovação, obtendo-se as seguintes frequências:

Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento ao nível da inovação?

		Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Elevado	12	16,2	16,4	16,4
	Médio	32	43,2	43,8	60,3
	Insuficiente	29	39,2	39,7	100,0
	Total	73	98,6	100,0	
Ausente	Sistema	1	1,4		
Total		74	100,0		

Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento ao nível da inovação?



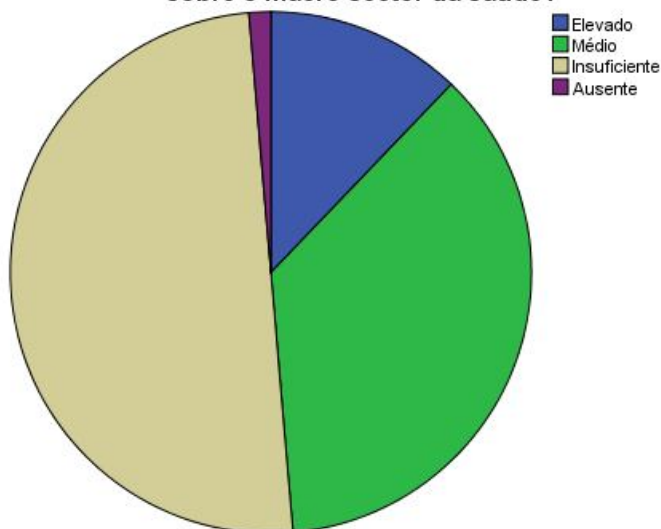
7.1.8 Resumo Análise de Dados – A experiência profissional e/ou conhecimento sobre o macro sector da saúde

Nesta variável em particular preocupamo-nos em entender, qual o tipo de experiência profissional e/ou conhecimento que os questionados detinham sobre o macro sector da saúde, obtendo-se as seguintes frequências:

Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento sobre o macro sector da saúde?

		Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Elevado	9	12,2	12,3	12,3
	Médio	27	36,5	37,0	49,3
	Insuficiente	37	50,0	50,7	100,0
	Total	73	98,6	100,0	
Ausente	Sistema	1	1,4		
Total		74	100,0		

Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento sobre o macro sector da saúde?



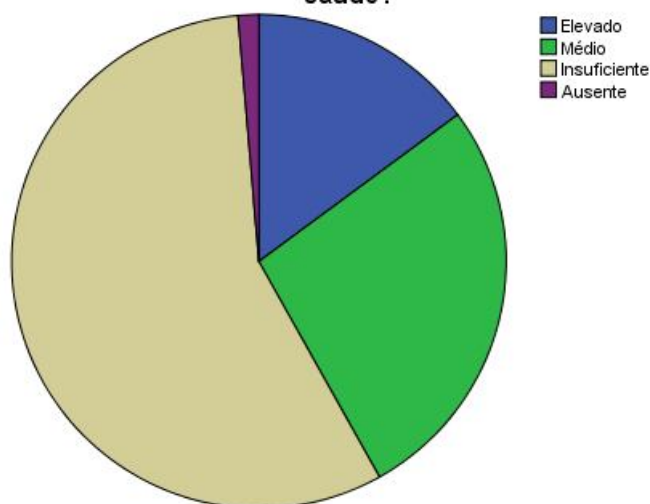
7.1.9 Resumo Análise de Dados – A experiência profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo e inovação no macro sector da saúde

Nesta variável em particular preocupamo-nos em entender, qual o tipo de experiência profissional e/ou conhecimento que os questionados detinham ao nível do empreendedorismo e inovação no macro sector da saúde, obtendo-se as seguintes frequências:

Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo e inovação no macro sector da saúde?

		Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Elevado	11	14,9	15,1	15,1
	Médio	20	27,0	27,4	42,5
	Insuficiente	42	56,8	57,5	100,0
	Total	73	98,6	100,0	
Ausente	Sistema	1	1,4		
Total		74	100,0		

Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo e inovação no macro sector da saúde?



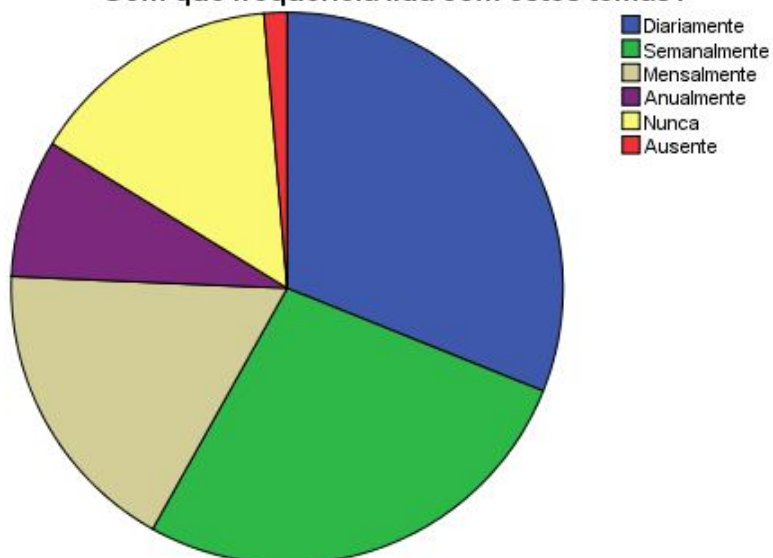
7.1.10 Resumo Análise de Dados – Com que frequência lida com estes temas

Nesta variável em particular preocupamo-nos em entender, qual a frequência com que os inquiridos lidavam com estas temáticas, obtendo-se os seguintes dados:

Com que frequência lida com estes temas?

		Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Diariamente	23	31,1	31,5	31,5
	Semanalmente	20	27,0	27,4	58,9
	Mensalmente	13	17,6	17,8	76,7
	Anualmente	6	8,1	8,2	84,9
	Nunca	11	14,9	15,1	100,0
	Total	73	98,6	100,0	
Ausente	Sistema	1	1,4		
Total		74	100,0		

Com que frequência lida com estes temas?



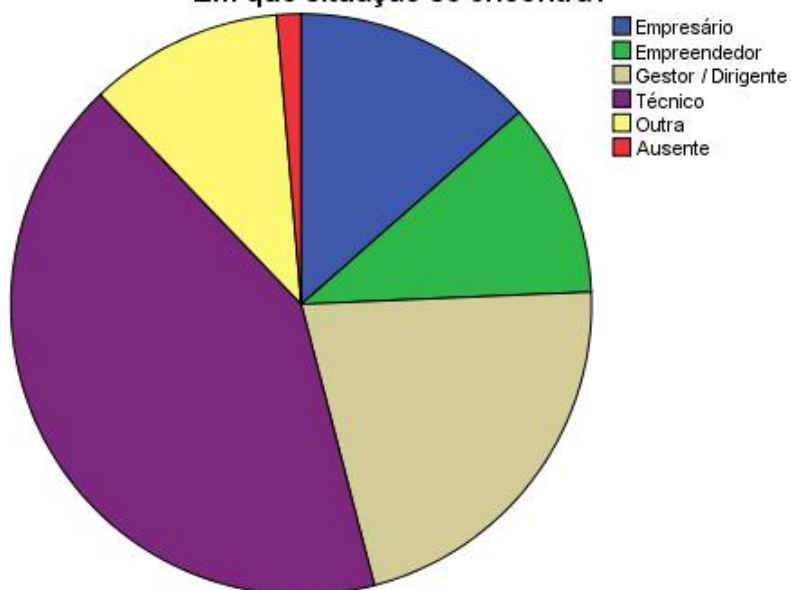
7.1.11 Resumo Análise de Dados – Em que situação se encontra

Nesta variável em particular preocupamo-nos em entender, qual a situação profissional de cada um dos inquiridos, obtendo-se os seguintes dados:

Em que situação se encontra?

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Empresário	10	13,5	13,7	13,7
Empreendedor	8	10,8	11,0	24,7
Gestor / Dirigente	16	21,6	21,9	46,6
Técnico	31	41,9	42,5	89,0
Outra	8	10,8	11,0	100,0
Total	73	98,6	100,0	
Ausente Sistema	1	1,4		
Total	74	100,0		

Em que situação se encontra?



7.1.12 Resumo Análise de Dados – Sexo, Idade, Estado Civil e Nível de Escolaridade

Sexo

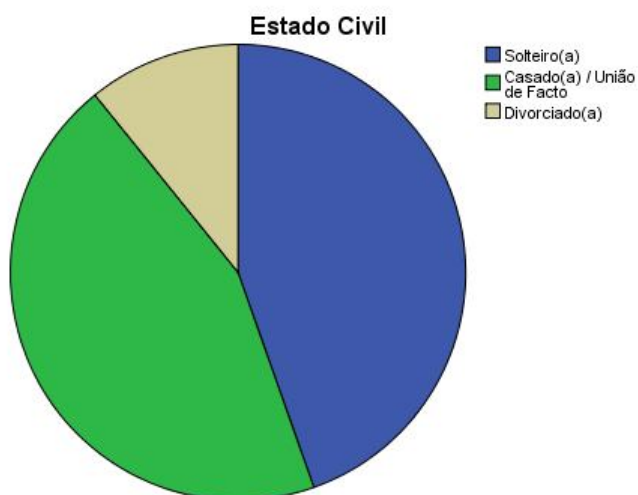
	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido Feminino	43	58,1	58,1	58,1
Válido Masculino	31	41,9	41,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	

Idade

	Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido 21	1	1,4	1,4	1,4
22	2	2,7	2,7	4,1
23	2	2,7	2,7	6,8
24	1	1,4	1,4	8,1
25	5	6,8	6,8	14,9
26	5	6,8	6,8	21,6
27	4	5,4	5,4	27,0
28	1	1,4	1,4	28,4
30	2	2,7	2,7	31,1
31	1	1,4	1,4	32,4
32	1	1,4	1,4	33,8
33	9	12,2	12,2	45,9
34	2	2,7	2,7	48,6
35	3	4,1	4,1	52,7
36	1	1,4	1,4	54,1
37	2	2,7	2,7	56,8
Válido 38	6	8,1	8,1	64,9
40	3	4,1	4,1	68,9
41	4	5,4	5,4	74,3
42	2	2,7	2,7	77,0
43	1	1,4	1,4	78,4
44	3	4,1	4,1	82,4
45	2	2,7	2,7	85,1
47	1	1,4	1,4	86,5
48	3	4,1	4,1	90,5
52	1	1,4	1,4	91,9
55	1	1,4	1,4	93,2
57	1	1,4	1,4	94,6
58	1	1,4	1,4	95,9
62	1	1,4	1,4	97,3
65	1	1,4	1,4	98,6
66	1	1,4	1,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	

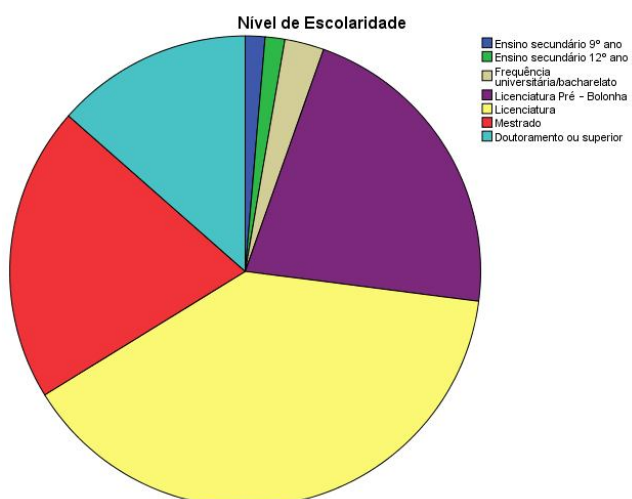
Estado Civil

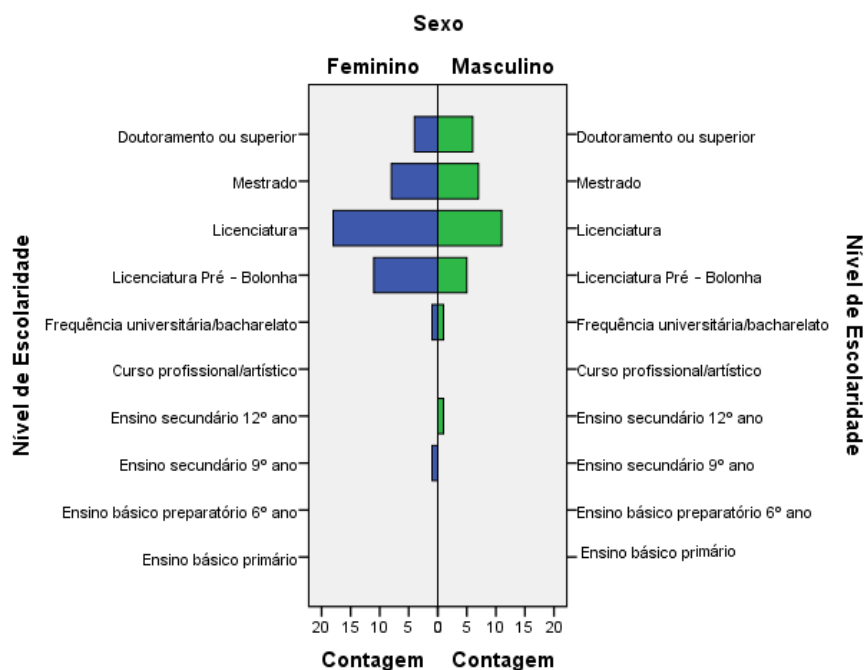
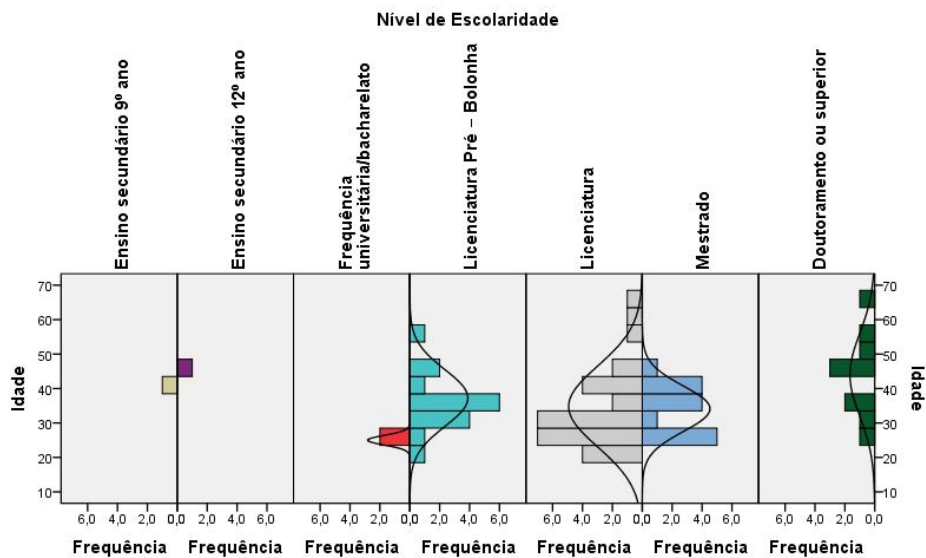
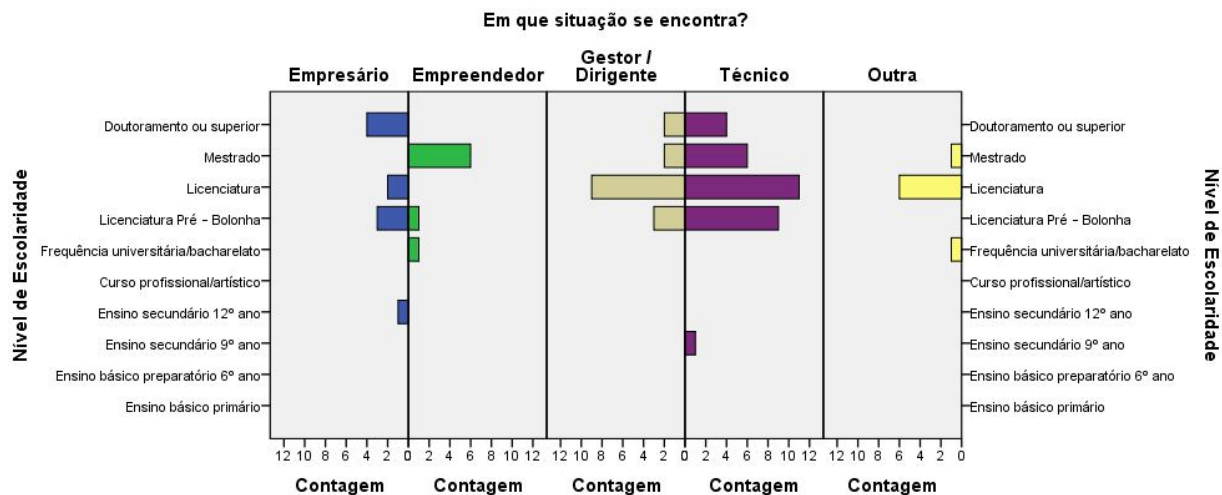
		Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Solteiro(a)	33	44,6	44,6	44,6
	Casado(a) / União de Facto	33	44,6	44,6	89,2
	Divorciado(a)	8	10,8	10,8	100,0
	Total	74	100,0	100,0	

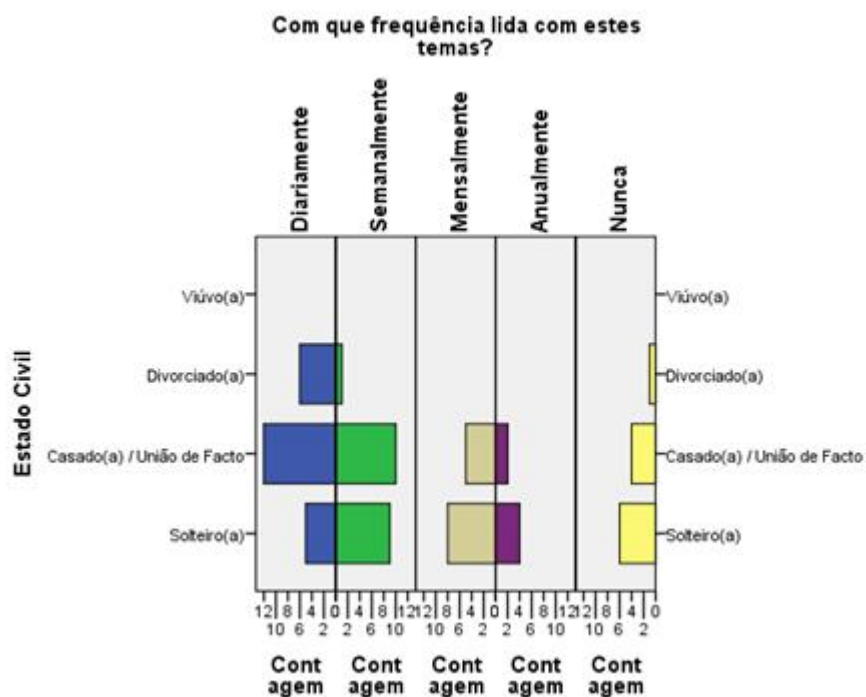
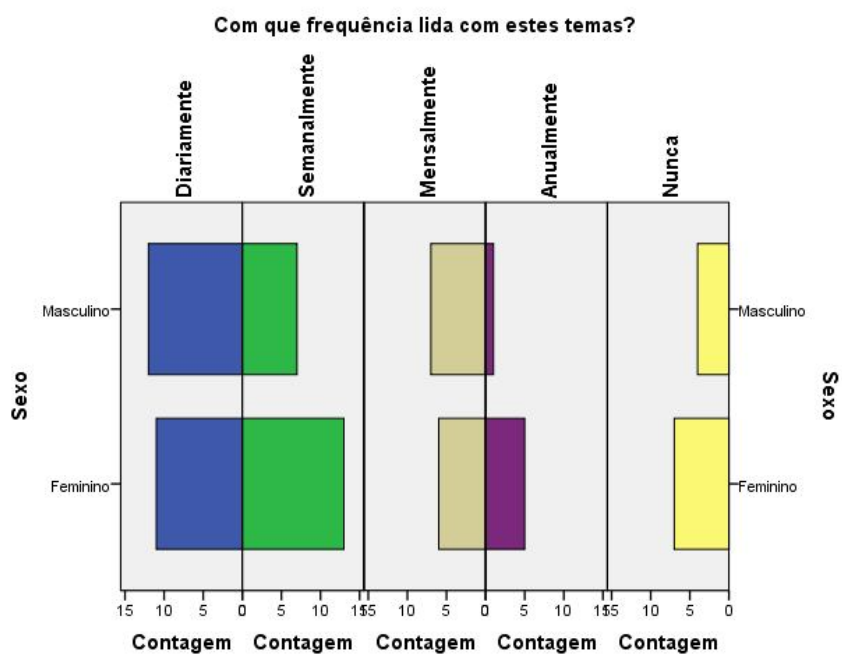
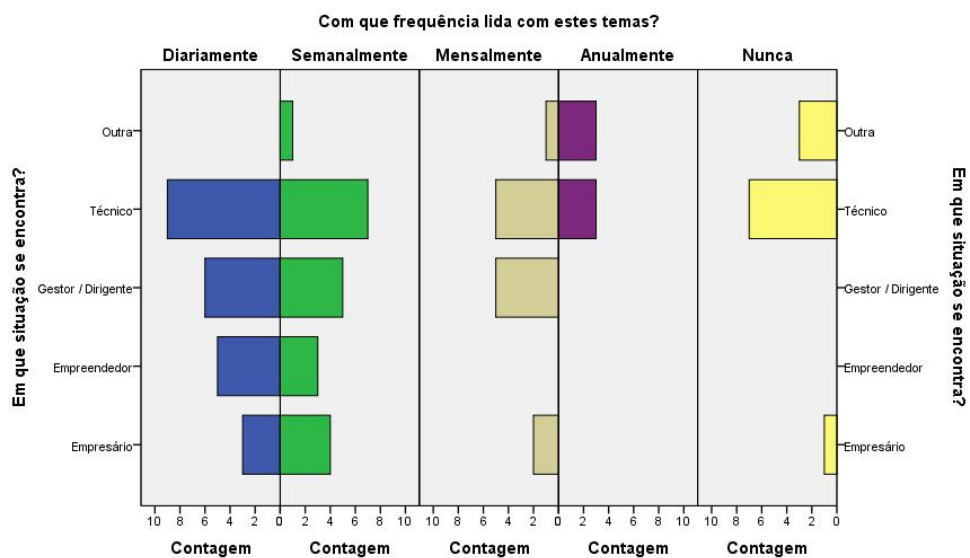


Nível de Escolaridade

		Frequência	Porcentual	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Válido	Ensino secundário 9º ano	1	1,4	1,4	1,4
	Ensino secundário 12º ano	1	1,4	1,4	2,7
	Frequência universitária/bacharelato	2	2,7	2,7	5,4
	Licenciatura Pré – Bolonha	16	21,6	21,6	27,0
	Licenciatura	29	39,2	39,2	66,2
	Mestrado	15	20,3	20,3	86,5
	Doutoramento ou superior	10	13,5	13,5	100,0
	Total	74	100,0	100,0	







7.2 Análise de Médias

7.2.1 Análise de Médias – Empreendedorismo

Relatório										
	Atualmente o empreendedorismo, face à sua importância para o desenvolvimento económico e social é tratado nas escolas e universidades como uma prioridade.	A sociedade, nomeadamente as empresas, as famílias e os agentes políticos e profissionais apresentam um bom nível de ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo.	Está suficientemente compreendido pela sociedade que o empreendedorismo é igualmente determinante, quer seja para a criação do próprio emprego, ou para quem trabalhe por conta de outrem.	As características empreendedoras de um indivíduo são, cada vez mais, consideradas e valorizadas prioritariamente no momento de recrutamento profissional.	No mundo empresarial a maioria dos profissionais reconhece as diferenças entre ser empresário e ser empreendedor.	O sucesso de um novo projeto dependerá em larga escala das características do empreendedor que lhe está afeto.	Um ambiente fortemente empreendedor tende a eliminar barreiras existentes.	Todo o indivíduo pode ser um empreendedor em seus postos de trabalho.	A assunção de risco controlado é essencial para o sucesso do negócio.	O planeamento estratégico é fundamental ao sucesso de um qualquer projeto.
N	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74
Média	2,55	2,50	2,96	3,50	2,89	4,36	4,23	4,30	4,36	4,58
Média harmônica	2,00	1,96	2,53	2,87	2,38	4,17	4,03	3,94	4,20	4,44
Média geométrica	2,27	2,23	2,75	3,22	2,64	4,28	4,14	4,16	4,29	4,52
Mediana	2,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,50	4,00	5,00	4,00	5,00
Mínimo	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Discordo parcialmente	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Discordo parcialmente
Máximo	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente

7.2.2 Análise de Médias – Inovação

Relatório

	A inovação como um importante fator de competitividade, apresenta-se como uma preocupação premente na maioria das organizações.	A inovação é um elemento sempre considerado quando um empreendedor desenvolve a criação da sua própria empresa.	A maioria das empresas “ditas tradicionais” aposta estrategicamente na inovação, como forma de aumentar a sua competitividade.	A maioria dos dirigentes empresariais estimula a inovação e a criatividade.	Os principais dirigentes empresariais vêm a inovação como um dos principais fatores chave de sucesso dos seus projetos.	Existe sempre uma nova forma de realizar uma qualquer tarefa.	A inovação encontra-se relacionada fundamentalmente com as novas tecnologias.	A inovação é uma preocupação prioritária dos responsáveis empresariais.	A criatividade é determinante para a inovação.	A inovação e o empreendedorismo estão sempre ligados nos novos projetos empresariais.
N	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74
Média	3,24	3,35	2,72	2,57	3,31	4,07	2,99	3,15	4,42	3,73
Média harmônica	2,82	2,80	2,22	2,15	2,94	3,69	2,37	2,65	4,31	3,35
Média geométrica	3,04	3,11	2,47	2,36	3,14	3,91	2,70	2,91	4,37	3,56
Mediana	3,00	4,00	2,50	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	5,00	4,00
Mínimo	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Não concordo nem discordo	Discordo totalmente
Máximo	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente

7.2.3 Análise de Médias – Saúde

Relatório

	A área da saúde é geralmente, exclusivamente conectada como a prestação de cuidados de saúde.	A área da saúde é reconhecida como uma das mais importantes áreas de desenvolvimento de projetos empresariais.	Os principais agentes empreendedores da área da saúde estão conscientes da multiplicidade de atividades que incorpora o macro sector da saúde.	A área da saúde está assumida no nosso país como uma das principais áreas de desenvolvimento.	As universidades potenciam, sempre, convenientemente as suas investigações e desenvolvimento (I&D) em saúde.	Os agentes económicos estão bem conscientes do potencial de internacionalização, das áreas e/ou produtos ligados ao macro sector da saúde.	A saúde encontra-se assumida na sociedade como uma área de elevado potencial económico.	A saúde é considerada uma área vital para o desenvolvimento económico das regiões.	A saúde está reconhecida na sociedade como uma das principais áreas emergentes.	O complexo industrial da saúde constitui um espaço importante de convergência de conhecimento, inovação e simultaneamente, um importante espaço económico, gerador de importantes mais-valias para as regiões/países.
N	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74
Média	3,84	3,36	3,64	3,27	2,96	3,41	3,74	4,00	3,74	4,15
Média harmónica	3,27	3,00	3,28	2,71	2,37	3,01	3,36	3,67	3,52	3,87
Média geométrica	3,62	3,20	3,49	3,02	2,68	3,22	3,57	3,85	3,64	4,04
Mediana	4,00	3,50	4,00	3,00	3,00	3,50	4,00	4,00	4,00	4,00
Mínimo	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Discordo parcialmente	Discordo totalmente
Máximo	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente

7.2.4 Análise de Médias – Empreendedorismo e Inovação na Saúde

Relatório

	A maior parte dos novos projetos empreendedores da área da saúde têm origem nas universidades e centros de conhecimento.	Os projetos de investigação são potencializados e implementados por empreendedores.	A tecnologia é uma componente importante nos novos projetos empresariais na área da saúde.	A diversificação de um conjunto de atividades “ditas tradicionais” apresentam-se como uma oportunidade, tendo em conta o macro sector da saúde.	A maioria dos projetos empresariais na saúde, valoriza a profissionalização da gestão.	O empreendedorismo e a inovação são reconhecidos como alavancas dos projetos empreendedores na saúde.	O empreendedorismo e a inovação são fundamentais para a diferenciação dos novos projetos empresariais relacionados com a saúde.	Saúde, Inovação e empreendedorismo são fatores de reposicionamento nas empresas “ditas tradicionais”.	Só os projetos empreendedores e inovadores têm sucesso na área da saúde.	Os projetos que têm mais sucesso na área da saúde são aqueles em que existe um elevado potencial científico.
N	74	74	74	74	74	74	74	74	74	73
Média	3,47	3,73	4,27	3,93	3,73	3,89	4,35	4,00	3,64	3,96
Média harmónica	3,11	3,33	4,14	3,73	3,29	3,60	4,20	3,77	3,19	3,70
Média geométrica	3,31	3,55	4,21	3,84	3,54	3,76	4,28	3,89	3,45	3,84
Mediana	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Mínimo	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Discordo parcialmente	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Discordo parcialmente	Discordo parcialmente	Discordo totalmente	Discordo parcialmente
Máximo	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente

7.2.5 Análise de Médias – Novos Negócios no Macro Sector da Saúde

Relatório

	O macro sector da saúde alberga um elevado potencial de oportunidades para a criação de novos negócios.	A maior parte das oportunidades de negócios relacionadas com o macro sector da saúde resultam da deteção de lacunas e necessidades no mercado.	A maior parte das oportunidades de negócios relacionados com o macro sector da saúde resultam da investigação e desenvolvimento em centros do conhecimento.	As oportunidades de negócios no macro sector da saúde terão uma tendência de crescimento no futuro	A maioria dos novos projetos empresariais no macro sector da saúde teve como base, a realização de um plano de negócios, profissionalmente realizado.	Os novos negócios no macro sector da saúde são geralmente criados por profissionais da saúde.	A maior parte dos negócios ligados ao macro sector da saúde são desenvolvidos para o mercado interno.	A gestão profissionalizada é sempre, tida em conta nos novos projetos da área do macro sector da saúde.	A inovação na área do macro sector da saúde está sempre relacionada com as tecnologias.	Os investigadores e outros agentes do condicionamento ligados à área do macro sector da saúde, encontram-se em perfeita ligação com o mercado empresarial.
N	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74
Média	4,08	3,89	3,81	4,22	3,62	3,54	3,39	3,39	3,50	3,05
Média harmónica	3,83	3,60	3,59	4,02	3,17	3,09	3,07	2,94	2,98	2,48
Média geométrica	3,96	3,77	3,71	4,13	3,43	3,35	3,24	3,19	3,28	2,79
Mediana	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,50	4,00	3,00
Mínimo	Discordo parcialmente	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Discordo parcialmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente	Discordo totalmente
Máximo	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente	Concordo totalmente

7.2.6 Análise de Médias – Outras

Relatório

Com que frequência lida com estes temas?	Em que situação se encontra?		Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo?	Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento ao nível da inovação?	Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento sobre o macro sector da saúde?	Qual a sua experiência profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo e inovação no macro sector da saúde?	Idade
Diariamente	Empresário	Média	1,33	1,67	2,00	1,33	34,67
		N	3	3	3	3	3
		Desvio padrão	,577	,577	,000	,577	8,622
	Empreendedor	Média	1,60	2,00	2,80	2,20	34,40
		N	5	5	5	5	5
		Desvio padrão	,548	,000	,447	,837	8,649
	Gestor / Dirigente	Média	1,50	1,33	1,50	1,50	43,00
		N	6	6	6	6	6
		Desvio padrão	,548	,516	,837	,837	11,009
	Técnico	Média	2,00	2,44	2,11	2,56	37,56
		N	9	9	9	9	9
		Desvio padrão	,500	,882	,782	,726	3,779
	Total	Média	1,70	1,96	2,09	2,04	37,91
		N	23	23	23	23	23
		Desvio padrão	,559	,767	,793	,878	8,028
Semanalmente	Empresário	Média	1,50	1,75	1,75	1,75	51,00
		N	4	4	4	4	4
		Desvio padrão	,577	,957	,957	,957	8,042
	Empreendedor	Média	2,33	2,33	2,00	2,33	36,00
		N	3	3	3	3	3
		Desvio padrão	,577	,577	,000	,577	1,732
	Gestor / Dirigente	Média	2,00	2,40	3,00	3,00	36,00
		N	5	5	5	5	5
		Desvio padrão	,707	,548	,000	,000	8,456
	Técnico	Média	2,14	2,57	2,71	2,86	34,29
		N	7	7	7	7	7
		Desvio padrão	,690	,787	,488	,378	8,538
	Outra	Média	1,00	2,00	3,00	2,00	66,00
		N	1	1	1	1	1
		Desvio padrão
	Total	Média	1,95	2,30	2,50	2,55	39,90
		N	20	20	20	20	20
		Desvio padrão	,686	,733	,688	,686	11,332
Mensalmente	Empresário	Média	2,00	2,00	2,50	3,00	51,50
		N	2	2	2	2	2
		Desvio padrão	,000	,000	,707	,000	19,092
	Gestor / Dirigente	Média	1,80	1,80	2,00	2,20	39,80
		N	5	5	5	5	5
		Desvio padrão	,837	,447	,707	,837	15,418
	Técnico	Média	2,20	2,00	2,20	2,20	27,60

Anualmente	Total	N	5	5	5	5	5
		Desvio padrão	1,095	,707	,447	,447	5,413
		Média	2,00	2,00	3,00	3,00	25,00
		N	1	1	1	1	1
		Desvio padrão
		Média	2,00	1,92	2,23	2,38	35,77
	Técnico	N	13	13	13	13	13
		Desvio padrão	,816	,494	,599	,650	14,313
		Média	3,00	3,00	2,33	3,00	30,33
		N	3	3	3	3	3
		Desvio padrão	,000	,000	,577	,000	4,619
		Média	2,67	2,33	2,67	2,33	28,33
	Outra	N	3	3	3	3	3
		Desvio padrão	,577	,577	,577	,577	3,215
		Média	2,83	2,67	2,50	2,67	29,33
		N	6	6	6	6	6
		Desvio padrão	,408	,516	,548	,516	3,724
		Média	3,00	3,00	3,00	3,00	33,00
	Empresário	N	1	1	1	1	1
		Desvio padrão
		Média	2,86	2,71	2,86	2,86	36,14
		N	7	7	7	7	7
		Desvio padrão	,378	,488	,378	,378	8,071
		Média	3,00	3,00	3,00	3,00	24,33
Nunca	Outra	N	3	3	3	3	3
		Desvio padrão	,000	,000	,000	,000	2,082
		Média	2,91	2,82	2,91	2,91	32,64
		N	11	11	11	11	11
		Desvio padrão	,302	,405	,302	,302	8,322
		Média	1,70	1,90	2,10	2,00	44,40
	Empresário	N	10	10	10	10	10
		Desvio padrão	,675	,738	,738	,943	12,456
		Média	1,88	2,13	2,50	2,25	35,00
		N	8	8	8	8	8
		Desvio padrão	,641	,354	,535	,707	6,655
		Média	1,75	1,81	2,13	2,19	39,81
	Gestor / Dirigente	N	16	16	16	16	16
		Desvio padrão	,683	,655	,885	,911	11,479
		Média	2,35	2,52	2,45	2,68	34,19
		N	31	31	31	31	31
		Desvio padrão	,709	,724	,624	,541	7,054
		Média	2,50	2,50	2,87	2,63	31,13
	Outra	N	8	8	8	8	8
		Desvio padrão	,756	,535	,354	,518	14,367
		Média	2,10	2,23	2,38	2,42	36,58
		N	73	73	73	73	73
		Desvio padrão	,748	,717	,700	,744	10,431
Total	Total	N	5	5	5	5	5
		Desvio padrão	1,095	,707	,447	,447	5,413
		Média	2,00	2,00	3,00	3,00	25,00
		N	1	1	1	1	1
		Desvio padrão
		Média	2,00	1,92	2,23	2,38	35,77
Total	Total	N	13	13	13	13	13
		Desvio padrão	,816	,494	,599	,650	14,313
		Média	3,00	3,00	2,33	3,00	30,33
		N	3	3	3	3	3
		Desvio padrão	,000	,000	,577	,000	4,619
		Média	2,67	2,33	2,67	2,33	28,33
Total	Total	N	3	3	3	3	3
		Desvio padrão	,577	,577	,577	,577	3,215
		Média	2,83	2,67	2,50	2,67	29,33
		N	6	6	6	6	6
		Desvio padrão	,408	,516	,548	,516	3,724
		Média	3,00	3,00	3,00	3,00	33,00
Total	Total	N	1	1	1	1	1
		Desvio padrão
		Média	2,86	2,71	2,86	2,86	36,14
		N	7	7	7	7	7
		Desvio padrão	,378	,488	,378	,378	8,071
		Média	3,00	3,00	3,00	3,00	24,33
Total	Total	N	3	3	3	3	3
		Desvio padrão	,000	,000	,000	,000	2,082
		Média	2,91	2,82	2,91	2,91	32,64
		N	11	11	11	11	11
		Desvio padrão	,302	,405	,302	,302	8,322
		Média	1,70	1,90	2,10	2,00	44,40
Total	Total	N	10	10	10	10	10
		Desvio padrão	,675	,738	,738	,943	12,456
		Média	1,88	2,13	2,50	2,25	35,00
		N	8	8	8	8	8
		Desvio padrão	,641	,354	,535	,707	6,655
		Média	1,75	1,81	2,13	2,19	39,81
Total	Total	N	16	16	16	16	16
		Desvio padrão	,683	,655	,885	,911	11,479
		Média	2,35	2,52	2,45	2,68	34,19
		N	31	31	31	31	31
		Desvio padrão	,709	,724	,624	,541	7,054
		Média	2,50	2,50	2,87	2,63	31,13
Total	Total	N	8	8	8	8	8
		Desvio padrão	,756	,535	,354	,518	14,367
		Média	2,10	2,23	2,38	2,42	36,58
		N	73	73	73	73	73
		Desvio padrão	,748	,717	,700	,744	10,431

7.3 Outras Análises

Descritivos

Observações

Saída criada		28-JUN-2012 14:48:25
Comentários		
Dados		C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav
Conjunto de dados ativo		Conjunto_de_dados1
Filtro		<none>
Entrada		<none>
Peso		<none>
Arquivo dividido		<none>
N de linhas em arquivo de dados de trabalho		74
Tratamento de valor ausente	Definição de ausente	Os valores ausentes definidos pelo usuário são tratados como ausentes.
	Casos utilizados	Todos os dados não ausentes são usados.
Sintaxe		DESCRIPTIVES VARIABLES=v1.1 v1.2 v1.3 v1.4 v1.5 v1.6 v1.7 v1.8 v1.9 v1.10
		/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.
Recursos	Tempo do processador	00:00:00,00
	Tempo decorrido	00:00:00,05

[Conjunto_de_dados1] C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav

Estatísticas descritivas

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Atualmente o empreendedorismo, face à sua importância para o desenvolvimento económico e social é tratado nas escolas e universidades como uma prioridade.	74	1	5	2,55	1,195
A sociedade, nomeadamente as empresas, as famílias e os agentes políticos e profissionais apresentam um bom nível de ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo.	74	1	5	2,50	1,138
Está suficientemente compreendido pela sociedade que o empreendedorismo é igualmente determinante, quer seja para a criação do próprio emprego, ou para quem trabalhe por conta de outrem.	74	1	5	2,96	1,116
As características empreendedoras de um indivíduo são, cada vez mais, consideradas e valorizadas prioritariamente no momento de recrutamento profissional.	74	1	5	3,50	1,274
No mundo empresarial a maioria dos profissionais reconhece as diferenças entre ser empresário e ser empreendedor.	74	1	5	2,89	1,189
O sucesso de um novo projeto dependerá em larga escala das características do empreendedor que lhe está afeto.	74	2	5	4,36	,769
Um ambiente fortemente empreendedor tende a eliminar barreiras existentes.	74	2	5	4,23	,820
Todo o indivíduo pode ser um empreendedor em seus postos de trabalho.	74	1	5	4,30	,918
A assunção de risco controlado é essencial para o sucesso do negócio.	74	2	5	4,36	,732
O planeamento estratégico é fundamental ao sucesso de um qualquer projeto.	74	2	5	4,58	,683
N válido (de lista)	74				

DESCRIPTIVES VARIABLES=v2.1 v2.2 v2.3 v2.4 v2.5 v2.6 v2.7 v2.8 v2.9 v2.10
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

Descritivos

Observações

Saída criada		28-JUN-2012 14:51:30
Comentários		
	Dados	C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav
	Conjunto de dados ativo	Conjunto_de_dados1
Entrada	Filtro	<none>
	Peso	<none>
	Arquivo dividido	<none>
	N de linhas em arquivo de dados de trabalho	74
	Definição de ausente	Os valores ausentes definidos pelo usuário são tratados como ausentes.
Tratamento de valor ausente	Casos utilizados	Todos os dados não ausentes são usados.
Sintaxe		DESCRIPTIVES VARIABLES=v2.1 v2.2 v2.3 v2.4 v2.5 v2.6 v2.7 v2.8 v2.9 v2.10 /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.
Recursos	Tempo do processador	00:00:00,00
	Tempo decorrido	00:00:00,01

[Conjunto_de_dados1] C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav

Estatísticas descritivas

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
A inovação como um importante fator de competitividade, apresenta-se como uma preocupação premente na maioria das organizações.	74	1	5	3,24	1,083
A inovação é um elemento sempre considerado quando um empreendedor desenvolve a criação da sua própria empresa.	74	1	5	3,35	1,152
A maioria das empresas "ditas tradicionais" aposta estrategicamente na inovação, como forma de aumentar a sua competitividade.	74	1	5	2,72	1,104
A maioria dos dirigentes empresariais estimula suficientemente a inovação e a criatividade.	74	1	5	2,57	1,048
Os principais dirigentes empresariais vêem a inovação como um dos principais fatores chave de sucesso dos seus projetos.	74	1	5	3,31	,978
Existe sempre uma nova forma de realizar uma qualquer tarefa.	74	1	5	4,07	,970
A inovação encontra-se relacionada fundamentalmente com as novas tecnologias.	74	1	5	2,99	1,199
A inovação é uma preocupação prioritária dos responsáveis empresariais.	74	1	5	3,15	1,155
A criatividade é determinante para a inovação.	74	3	5	4,42	,662
A inovação e o empreendedorismo estão sempre ligados nos novos projetos empresariais.	74	1	5	3,73	1,024
N válido (de lista)	74				

DESCRIPTIVES VARIABLES=v3.1 v3.2 v3.3 v3.4 v3.5 v3.6 v3.7 v3.8 v3.9 v3.10
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

Descritivos

Observações

Saída criada		28-JUN-2012 14:53:23	
Comentários			
Entrada	Dados	C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav	
	Conjunto de dados ativo	Conjunto_de_dados1	
	Filtro	<none>	
	Peso	<none>	
	Arquivo dividido	<none>	
N de linhas em arquivo de dados de trabalho		74	
Tratamento de valor ausente	Definição de ausente	Os valores ausentes definidos pelo usuário são tratados como ausentes.	
	Casos utilizados	Todos os dados não ausentes são usados.	
Sintaxe		DESCRIPTIVES VARIABLES=v3.1 v3.2 v3.3 v3.4 v3.5 v3.6 v3.7 v3.8 v3.9 v3.10 /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.	
Recursos	Tempo do processador	00:00:00,02	
	Tempo decorrido	00:00:00,01	

[Conjunto_de_dados1] C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav

Estatísticas descritivas

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
A área da saúde é geralmente, exclusivamente conectada como a prestação de cuidados de saúde.	74	1	5	3,84	1,060
A área da saúde é reconhecida como uma das mais importantes áreas de desenvolvimento de projetos empresariais.	74	1	5	3,36	1,015
Os principais agentes empreendedores da área da saúde estão conscientes da multiplicidade de atividades que incorpora o macro sector da saúde.	74	1	5	3,64	,900
A área da saúde está assumida no nosso país como uma das principais áreas de desenvolvimento.	74	1	5	3,27	1,185
As universidades potenciam, sempre, convenientemente as suas investigações e desenvolvimento (I&D) em saúde.	74	1	5	2,96	1,199
Os agentes económicos estão bem conscientes do potencial de internacionalização, das áreas e/ou produtos ligados ao macro sector da saúde.	74	1	5	3,41	1,084
A saúde encontra-se assumida na sociedade como uma área de elevado potencial económico.	74	1	5	3,74	1,034
A saúde é considerada uma área vital para o desenvolvimento económico das regiões.	74	2	5	4,00	1,007
A saúde está reconhecida na sociedade como uma das principais áreas emergentes.	74	2	5	3,74	,845
O complexo industrial da saúde constitui um espaço importante de convergência de conhecimento, inovação e simultaneamente, um importante espaço económico, gerador de importantes mais-valias para as regiões/países.	74	1	5	4,15	,855
N válido (de lista)	74				

DESCRIPTIVES VARIABLES=v4.1 v4.2 v4.3 v4.4 v4.5 v4.6 v4.7 v4.8 v4.9 v4.10
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

Descritivos

Observações

Saída criada		28-JUN-2012 14:55:10
Comentários		
Entrada	Dados	C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav
	Conjunto de dados ativo	Conjunto_de_dados1
	Filtro	<none>
	Peso	<none>
	Arquivo dividido	<none>
Tratamento de valor ausente	N de linhas em arquivo de dados de trabalho	74
	Definição de ausente	Os valores ausentes definidos pelo usuário são tratados como ausentes.
Sintaxe	Casos utilizados	Todos os dados não ausentes são usados.
		DESCRIPTIVES VARIABLES=v4.1 v4.2 v4.3 v4.4 v4.5 v4.6 v4.7 v4.8 v4.9 v4.10
Recursos		/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.
	Tempo do processador	00:00:00,00
	Tempo decorrido	00:00:00,00

[Conjunto_de_dados1] C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav

Estatísticas descritivas

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
A maior parte dos novos projetos empreendedores da área da saúde têm origem nas universidades e centros de conhecimento.	74	1	5	3,47	,982
Os projetos de investigação são potencializados e implementados por empreendedores.	74	1	5	3,73	1,038
A tecnologia é uma componente importante nos novos projetos empresariais na área da saúde.	74	2	5	4,27	,688
A diversificação de um conjunto de atividades “ditas tradicionais” apresentam-se como uma oportunidade, tendo em conta o macro sector da saúde.	74	2	5	3,93	,816
A maioria dos projetos empresariais na saúde, valoriza a profissionalização da gestão.	74	1	5	3,73	1,051
O empreendedorismo e a inovação são reconhecidos como alavancas dos projetos empreendedores na saúde.	74	2	5	3,89	,945
O empreendedorismo e a inovação são fundamentais para a diferenciação dos novos projetos empresariais relacionados com a saúde.	74	2	5	4,35	,730
Saúde, Inovação e empreendedorismo são fatores de reposicionamento nas empresas “ditas tradicionais”.	74	2	5	4,00	,876
Só os projetos empreendedores e inovadores têm sucesso na área da saúde.	74	1	5	3,64	1,001
Os projetos que têm mais sucesso na área da saúde são aqueles em que existe um elevado potencial científico.	73	2	5	3,96	,873
N válido (de lista)	73				

DESCRIPTIVES VARIABLES=v5.1 v5.2 v5.3 v5.4 v5.5 v5.6 v5.7 v5.8 v5.9 v5.10
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

Descritivos

Observações

Saída criada		28-JUN-2012 14:56:47
Comentários		
Entrada	Dados	C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav
	Conjunto de dados ativo	Conjunto_de_dados1
	Filtro	<none>
	Peso	<none>
	Arquivo dividido	<none>
	N de linhas em arquivo de dados de trabalho	74
Tratamento de valor ausente	Definição de ausente	Os valores ausentes definidos pelo usuário são tratados como ausentes.
	Casos utilizados	Todos os dados não ausentes são usados.
Sintaxe		DESCRIPTIVES VARIABLES=v5.1 v5.2 v5.3 v5.4 v5.5 v5.6 v5.7 v5.8 v5.9 v5.10 /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.
Recursos	Tempo do processador	00:00:00,00
	Tempo decorrido	00:00:00,01

[Conjunto_de_dados1] C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav

Estatísticas descritivas

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
O macro sector da saúde alberga um elevado potencial de oportunidades para a criação de novos negócios.	74	2	5	4,08	,933
A maior parte das oportunidades de negócios relacionadas com o macro sector da saúde resultam da deteção de lacunas e necessidades no mercado.	74	1	5	3,89	,853
A maior parte das oportunidades de negócios relacionados com o macro sector da saúde resultam da investigação e desenvolvimento em centros do conhecimento.	74	2	5	3,81	,822
As oportunidades de negócios no macro sector da saúde terão uma tendência de crescimento no futuro	74	2	5	4,22	,798
A maioria dos novos projetos empresariais no macro sector da saúde teve como base, a realização de um plano de negócios, profissionalmente realizado.	74	1	5	3,62	1,043
Os novos negócios no macro sector da saúde são geralmente criados por profissionais da saúde.	74	1	5	3,54	1,023
A maior parte dos negócios ligados ao macro sector da saúde são desenvolvidos para o mercado interno.	74	1	5	3,39	,948
A gestão profissionalizada é sempre, tida em conta nos novos projetos da área do macro sector da saúde.	74	1	5	3,39	1,070
A inovação na área do macro sector da saúde está sempre relacionada com as tecnologias.	74	1	5	3,50	1,089
Os investigadores e outros agentes do condicionamento ligados à área do macro sector da saúde, encontram-se em perfeita ligação com o mercado empresarial.	74	1	5	3,05	1,169
N válido (de lista)	74				

DESCRIPTIVES VARIABLES=v6.1 v7.1 v8.1 v9.1 v10 v11.1 v12 v13 v14 v15
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

Descritivos

Observações

Saída criada		28-JUN-2012 14:59:08
Comentários		
Entrada	Dados	C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav
	Conjunto de dados ativo	Conjunto_de_dados1
	Filtro	<none>
	Peso	<none>
	Arquivo dividido	<none>
	N de linhas em arquivo de dados de trabalho	74
Tratamento de valor ausente	Definição de ausente	Os valores ausentes definidos pelo usuário são tratados como ausentes.
	Casos utilizados	Todos os dados não ausentes são usados.
Sintaxe		DESCRIPTIVES VARIABLES=v6.1 v7.1 v8.1 v9.1 v10 v11.1 v12 v13 v14 v15 /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.
Recursos	Tempo do processador	00:00:00,00
	Tempo decorrido	00:00:00,00

[Conjunto_de_dados1] C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav

Estatísticas descritivas

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Qual a sua experiencia profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo?	73	1	3	2,10	,748
Qual a sua experiencia profissional e/ou conhecimento ao nível da inovação?	73	1	3	2,23	,717
Qual a sua experiencia profissional e/ou conhecimento sobre o macro sector da saúde?	73	1	3	2,38	,700
Qual a sua experiencia profissional e/ou conhecimento ao nível do empreendedorismo e inovação no macro sector da saúde?	73	1	3	2,42	,744
Com que frequência lida com estes temas?	73	1	5	2,48	1,405
Em que situação se encontra?	73	1	5	3,26	1,214
Sexo	74	1	2	1,42	,497
Idade	74	21	66	36,43	10,432
Estado Civil	74	1	3	1,66	,668
Nível de Escolaridade	74	3	10	8,08	1,280
N válido (de lista)	73				

CROSSTABS

/TABLES=v1.3 v1.4 v1.5 v1.6 v1.7 v1.8 v1.9 v1.10 v1.1 v1.2 BY v11.1

/FORMAT=AVALUE TABLES

/CELLS=COUNT

/COUNT ROUND CELL.

Tabulações cruzadas

Observações	
Saída criada	28-JUN-2012 15:06:45
Comentários	
Dados	C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav
Conjunto de dados ativo	Conjunto_de_dados1
Filtro	<none>
Peso	<none>
Arquivo dividido	<none>
N de linhas em arquivo de dados de trabalho	74
Definição de ausente	Os valores ausentes definidos pelo usuário são tratados como ausentes.
Tratamento de valor ausente	As estatísticas de cada tabela são baseadas em todos os casos com dados válidos no(s) intervalo(s) especificado(s) para todas as variáveis de cada tabela.
Casos utilizados	CROSSTABS /TABLES=v1.3 v1.4 v1.5 v1.6 v1.7 v1.8 v1.9 v1.10 v1.1 v1.2 BY v11.1 /FORMAT=AVALUE TABLES /CELLS=COUNT /COUNT ROUND CELL.
Sintaxe	
Tempo do processador	00:00:00,03
Tempo decorrido	00:00:00,07
Recursos	
Dimensões solicitadas	2
Células disponíveis	174762

[Conjunto_de_dados1] C:\Users\VSC\Desktop\Tese\Mestrado.sav

Resumo do processamento de caso

	Casos					
	Válido		Ausente		Total	
	N	Porcentagem	N	Porcentagem	N	Porcentagem
Está suficientemente compreendido pela sociedade que o empreendedorismo é igualmente determinante, quer seja para a criação do próprio emprego, ou para quem trabalhe por conta de outrem. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%
As características empreendedoras de um indivíduo são, cada vez mais, consideradas e valorizadas prioritariamente no momento de recrutamento profissional. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%
No mundo empresarial a maioria dos profissionais reconhece as diferenças entre ser empresário e ser empreendedor. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%
O sucesso de um novo projeto dependerá em larga escala das características do empreendedor que lhe está afeto. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%
Um ambiente fortemente empreendedor tende a eliminar barreiras existentes. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%
Todo o indivíduo pode ser um empreendedor em seus postos de trabalho. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%
A assunção de risco controlado é essencial para o sucesso do negócio. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%
O planeamento estratégico é fundamental ao sucesso de um qualquer projeto. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%
Atualmente o empreendedorismo, face à sua importância para o desenvolvimento económico e social é tratado nas escolas e universidades como uma prioridade. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%
A sociedade, nomeadamente as empresas, as famílias e os agentes políticos e profissionais apresentam um bom nível de ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo. * Em que situação se encontra?	73	98,6%	1	1,4%	74	100,0%

Está suficientemente compreendido pela sociedade que o empreendedorismo é igualmente determinante, quer seja para a criação do próprio emprego, ou para quem trabalhe por conta de outrem. * Em que situação se encontra? Tabulação cruzada

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
Está suficientemente compreendido pela sociedade que o empreendedorismo é igualmente determinante, quer seja para a criação do próprio emprego, ou para quem trabalhe por conta de outrem.	Discordo totalmente	0	0	1	2	0	3
	Discordo parcialmente	5	3	8	11	4	31
	Não concordo nem discordo	2	0	3	7	1	13
	Concordo parcialmente	2	5	4	7	1	19
	Concordo totalmente	1	0	0	4	2	7
Total		10	8	16	31	8	73

As características empreendedoras de um individuo são, cada vez mais, consideradas e valorizadas prioritariamente no momento de recrutamento profissional. * Em que situação se encontra? Tabulação cruzada

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
As características empreendedoras de um individuo são, cada vez mais, consideradas e valorizadas prioritariamente no momento de recrutamento profissional.	Discordo totalmente	0	0	0	4	0	4
	Discordo parcialmente	2	1	8	5	2	18
	Não concordo nem discordo	1	0	1	4	3	9
	Concordo parcialmente	5	3	5	8	1	22
	Concordo totalmente	2	4	2	10	2	20
Total		10	8	16	31	8	73

No mundo empresarial a maioria dos profissionais reconhece as diferenças entre ser empresário e ser empreendedor. * Em que situação se encontra? Tabulação cruzada

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
No mundo empresarial a maioria dos profissionais reconhece as diferenças entre ser empresário e ser empreendedor.	Discordo totalmente	0	0	4	1	1	6
	Discordo parcialmente	2	3	8	16	0	29
	Não concordo nem discordo	2	2	2	4	2	12
	Concordo parcialmente	4	1	2	6	5	18
	Concordo totalmente	2	2	0	4	0	8
Total		10	8	16	31	8	73

O sucesso de um novo projeto dependerá em larga escala das características do empreendedor que lhe está afeto. * Em que situação se encontra? Tabulação cruzada

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
O sucesso de um novo projeto dependerá em larga escala das características do empreendedor que lhe está afeto.	Discordo parcialmente	0	1	0	2	0	3
	Não concordo nem discordo	0	1	0	2	1	4
	Concordo parcialmente	6	1	7	12	3	29
	Concordo totalmente	4	5	9	15	4	37
Total		10	8	16	31	8	73

Um ambiente fortemente empreendedor tende a eliminar barreiras existentes. * Em que situação se encontra? Tabulação cruzada

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
Um ambiente fortemente empreendedor tende a eliminar barreiras existentes.	Discordo parcialmente	0	0	0	2	0	2
	Não concordo nem discordo	1	2	0	8	0	11
	Concordo parcialmente	5	2	7	9	4	27
	Concordo totalmente	4	4	9	12	4	33
Total		10	8	16	31	8	73

Todo o individuo pode ser um empreendedor em seus postos de trabalho. * Em que situação se encontra? Tabulação cruzada

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
Todo o individuo pode ser um empreendedor em seus postos de trabalho.	Discordo totalmente	0	1	0	0	0	1
	Discordo parcialmente	0	0	0	4	0	4
	Não concordo nem discordo	0	0	2	1	2	5
	Concordo parcialmente	5	1	4	13	2	25
	Concordo totalmente	5	6	10	13	4	38
	Total	10	8	16	31	8	73

A assunção de risco controlado é essencial para o sucesso do negócio. * Em que situação se encontra? Tabulação cruzada

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
A assunção de risco controlado é essencial para o sucesso do negócio.	Discordo parcialmente	0	0	0	0	1	1
	Não concordo nem discordo	0	2	1	2	0	5
	Concordo parcialmente	7	3	5	12	4	31
	Concordo totalmente	3	3	10	17	3	36
Total		10	8	16	31	8	73

O planejamento estratégico é fundamental ao sucesso de um qualquer projeto. * Em que situação se encontra? Tabulação cruzada

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
O planejamento estratégico é fundamental ao sucesso de um qualquer projeto.	Discordo parcialmente	0	0	0	1	0	1
	Não concordo nem discordo	0	1	1	2	1	5
	Concordo parcialmente	4	3	2	6	2	17
	Concordo totalmente	6	4	13	22	5	50
Total		10	8	16	31	8	73

Atualmente o empreendedorismo, face à sua importância para o desenvolvimento económico e social é tratado nas escolas e universidades como uma prioridade. * Em que situação se encontra? Tabulação cruzada

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
Atualmente o empreendedorismo, face à sua importância para o desenvolvimento económico e social é tratado nas escolas e universidades como uma prioridade.	Discordo totalmente	4	1	7	1	1	14
	Discordo parcialmente	1	4	6	15	4	30
	Não concordo nem discordo	2	1	1	3	1	8
	Concordo parcialmente	1	1	2	11	2	17
	Concordo totalmente	2	1	0	1	0	4
Total		10	8	16	31	8	73

A sociedade, nomeadamente as empresas, as famílias e os agentes políticos e profissionais apresentam um bom nível de ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo.

*** Em que situação se encontra? Tabulação cruzada**

Contagem

		Em que situação se encontra?					Total
		Empresário	Empreendedor	Gestor / Dirigente	Técnico	Outra	
A sociedade, nomeadamente as empresas, as famílias e os agentes políticos e profissionais apresentam um bom nível de ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo.	Discordo totalmente	2	0	3	9	1	15
	Discordo parcialmente	3	4	10	8	4	29
	Não concordo nem discordo	1	1	0	7	0	9
	Concordo parcialmente	4	2	3	7	3	19
	Concordo totalmente	0	1	0	0	0	1
Total		10	8	16	31	8	73

7.4 Explicação do Modelo

Decorrente das investigações realizadas, dos dados dos questionários recebidos e da sua análise estatística, conjuntamente com os depoimentos obtidos nas reuniões realizadas, foi possível identificar um conjunto de lacunas, um conjunto de atuações e um conjunto de políticas que – no caso do nosso País – influenciam os resultados, criando assim um diferencial negativo, relativamente aos Países Europeus mais desenvolvidos em matéria de tratamento das temáticas do Empreendedorismo e Inovação quando aplicadas à área da saúde.

Igualmente pode-se constatar um conjunto de políticas e de atividades dos empreendedores, das empresas, das escolas, das universidades, das instituições, das entidades governamentais, assim como da sociedade em geral que permitem concluir – quando bem contextualizadas e bem implementadas – dão sinais positivos, que se refletem no maior numero de projetos empresariais na área da saúde, mais competitivos e mais rentáveis.

A mesma investigação, as reuniões realizadas – com empreendedores, empresários, gestores, dirigentes e técnicos da área da saúde – assim como os questionários recebidos e analisados permitem igualmente evidenciar sinais de êxito, janelas de oportunidades e áreas económicas onde é possível potenciar novos projetos empresariais, seja pela criação de novos negócios, seja pela modernização ou reposicionamento das empresas existentes.

Assim o modelo que se apresenta na pagina 100 da presente Tese de Mestrado procura evidenciar um conjunto de políticas, de boas práticas, de atitudes a desenvolver, de fatores críticos de sucesso e de atividades económicas a vigiar permanentemente, de forma a que, quando aplicados os cuidados indispensáveis, as práticas recomendadas e criadas as condições mínimas indispensáveis, podemos ambicionar ter mais e melhor empreendedorismo inovador na área da saúde, mais e melhores projetos empresariais e ciclos de vida mais duradouros.

Assim e conforme referido no modelo central adicionando-se ao empreendedorismo a inovação, e sendo crido um ambiente favorável para a sua germinação e desde que existam políticas de educação adequadas, permanentes e impactantes teremos mais e melhor empreendedorismo inovador.

Quando o ambiente se torna, ou se propicia, mais favorável e exista ou se desenvolve a consciência e a sensibilidade de que o fator cooperação entre empreendedores, entre empresas existentes, entre centros de I&D, entre entidades financeiras, entre outros, é

indispensável; assim como uma melhor qualificação e capacitação dos empreendedores em áreas cujas lacunas sejam reconhecidas, e ainda a existência de incentivos – fiscais ou financeiros - sejam de êxito, as probabilidades de que as ideias se implementem com sucesso é claramente crescente.

Da mesma forma, os empreendedores e os atores relacionados com estas problemáticas devem valorizar fortemente a utilização das novas tecnologias seja ao nível dos processos, da investigação e desenvolvimento e ao nível da criatividade.

Quando as ideias geradas, as boas práticas de desenvolvimento ou criação de empresas são implementadas, os projetos vão surgir e desenvolver-se criando, quando aplicados ao macro sector da saúde, mais desenvolvimento económico e mais emprego, independentemente de estarem mais ligadas a atividades emergentes, ou atividades “ditas tradicionais” conforme se descrevem no respetivo modelo.

As boas práticas de criação de novos projetos empresariais, não dispensam as convenientes análises de mercados, mercados estes relacionados com a ideia e/ou as oportunidades detetadas ou dos resultados das investigações ou estudos realizados e sempre enquadrados na observação e acompanhamento das necessidades e lacunas de mercado detetadas, assim como das consequentes evoluções tecnológicas.

Todas estas fases de reflexão, de análises, de aplicações de boas práticas, de estudos, de melhoria de competências e capacidades dos promotores serão mais bem-sucedidas quando o ambiente favorável contextual o facilitar, e isso tem que decorrer cada vez mais da existência de políticas nacionais permanentes e ativas sobre o empreendedorismo, da melhor sinergia do trabalho dos diferentes atores nesta temática, de uma maior preocupação e vontade de melhores resultados ao nível das escolas e das universidades, de uma maior valorização dos empreendedores e do empreendedorismo na sociedade e no mundo empresarial, de uma maior aproximação das empresas aos investigadores e vice-versa, de uma maior aplicabilidade da investigação à inovação e às necessidades dos mercados.

Assim e de uma forma muito sistematizada o modelo proposto pretende referir todos os principais pontos a melhorar, ou a prestar melhor atenção, de forma a que, os projetos empresariais sejam mais acessíveis aos seus promotores, mas também, a todos os que têm responsabilidade de analisarem e de facilitar que os mesmos sejam em maior numero e melhor sucedidos.

Conforme referido a criação de novos projetos empresariais ligados ao macro sector da saúde – sector com enorme e crescente potencial – serão fatores determinantes para o desenvolvimento económico das regiões e do País, assim como um contributo para o crescimento da economia, bem como para a redução da taxa de desemprego, e para o incremento da nossa internacionalização.